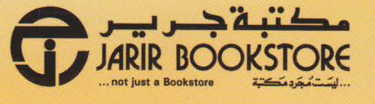
الكتاب #1 بين أفضل الكتب مبيعًا على قوائم
نيويورك تايمز، وول ستريت جورنال، يو أس إيه توداي

كن ثري الفكر حتى تصبح ثرياً!

أسرار عقل المليونير

إتقان لعبة تحقيق الثراء

ت. هارف إيكر



أسرار
عقل المليونير

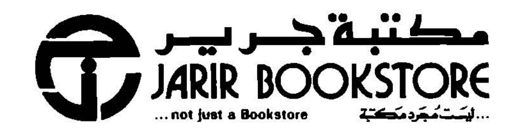
الكتاب # ١ بين أفضل الكتب مبيعاً على قوائم نيويورك تايمز، وول ستريت جورنال، يو أس. إيه توداى

أسرار عقل المليونير

إتقان لعبة تحقيق الثراء

ت. هارف إيكر





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إعادة طبع
الطبعة الأولى ٢٠١٧



Secrets of the **Millionaire Mind**

Mastering the Inner Game of Wealth

T. Harv Eker




Harper Business

المحتويات

" مَنْ هو " تى . هارف ايكر " ؟
ولماذا يجب أن أقرأ هذا الكتاب ؟ "

كثيراً ما يصاب الناس بالذهول فى بداية ندواتى عندما يكون أول ما أقوله لهم هو : " لا تصدقوا كلمة مما أقول ! " ولكن لماذا أقترح عليهم ذلك ؟ لأننى أستطيع أن أتحدث من واقع خبرتى الشخصية فقط . وليس هناك بين المفاهيم والأفكار التى أشاركهم إياها ما يمكن اعتباره حقيقيًا أو مزيفًا أو صائبًا أو خطأ بشكل مسلم به . وإنما هى أفكار تعكس النتائج التى حققتها شخصياً ، وكذلك النتائج الباهرة التى رأيتها فى حياة الآلاف والآلاف من تلاميذى . وعلى الرغم من أننى أقول ذلك ، إلا أننى أومن أنك لو استخدمت المبادئ التى تتعلمها من هذا الكتاب فإنك ستقوم بتغيير حياتك بالكامل . فلا تكتف بقراءة هذا الكتاب ولكن قم بدراسته كما لو كانت حياتك تتوقف عليه ، ثم قم بتطبيق هذه المبادئ بنفسك ، وما ينجح منها استمر فى تطبيقه وما لا ينجح منها فإن لك مطلق الحرية فى إلقائه أدراج الرياح .

أعلم أن ما سأقوله الآن قد يبدو رأياً متحيزاً ، ولكن عندما يتعلق الأمر بالمال فهذا الكتاب ربما يكون أهم كتاب يمكنك قراءته على الإطلاق . وأعلم أن هذا يعد تصريحاً جريئاً ، ولكن هذا الكتاب يوفر تلك الحلقة المفقودة بين رغبتك فى النجاح وإحرازك لهذا النجاح ، ولعلك قد اكتشفت الآن أن هاتين العبارتين تمثلان عالمين مختلفين تماماً .

ولا شك أنك قد قرأت كتباً أخرى واستمعت إلى شرائط كاسيت أو أسطوانات مدمجة أو ذهبت إلى ندوات تدريبية وتعلمت الكثير عن برامج مثل كيف تصبح غنياً فى مجال العقارات أو أسواق الأسهم أو المشروعات ، ولكن ماذا حدث ؟ بالنسبة للغالبية من الناس لم يحدث شىء . مجرد عاصفة قصيرة من الحماس تجتاحهم ثم يعودون كل بعدها إلى نقطة الصفر .

وأخيراً هناك إجابة ، وهى بسيطة للغاية وتشبه القانون الذى لا يمكن التحايل عليه ، وملخص ذلك القانون هو : إن لم يكن عقلك الباطن " مخططك المالى " قد " صمم " لكى ينجح ، فإن كل ما تتعلمه وكل ما تعرفه وكل ما تفعله لن يحدث أى فارق .

وخلال صفحات هذا الكتاب سوف نشرح لك كيف أن بعض الناس قد قدر لهم أن يكونوا أغنياء ، وأن هناك آخرين قد قدر لهم أن يعيشوا فى كفاح إلى الأبد . وسوف تتفهم الأسباب الأساسية للنجاح الكامل ، والنجاح المتوسط ، أو للفشل المالى ، ثم ستبدأ فى تغيير مستقبلك المالى نحو الأفضل . وسوف تفهم كيف أن الطفولة تؤثر فى تشكيل تصوراتنا المالية ، وكيف أن هذه التأثيرات من الممكن أن تقود إلى أفكار هدامة وعادات محبطة . وسوف نطلعك على تصريحات قوية ستساعدك على استبدال طرق تفكيرك غير المفيدة بـ " ملفات ثروة " عقلية حتى يمكنك أن تفكر ـ وتنجح ـ كما يفعل الأغنياء . وسوف تتعلم أيضاً استراتيجيات عملية ، أو ما يطلق عليها طرق الخطوة المتدرجة من أجل زيادة دخلك وبناء الثروة .

وفى الجزء الأول من هذا الكتاب سوف نشرح كيف أن كلا منا محدد فى تفكيره وتصرفاته فيما يتعلق بالأموال ، وسوف نشرح فى إيجاز أربع استراتيجيات أساسية من أجل إعادة صياغة مخططاتنا العقلية للحصول على المال . وفى الجزء الثانى ، سوف نفحص الفروق المتباينة فى طريقة تفكير الأغنياء وأبناء الطبقة المتوسطة والفقراء ، وسوف نقدم سبعة عشر

موقفاً وتصرفاً يمكنك اتباعها من أجل إحداث تغيير نهائى فى حياتك المالية . وخلال صفحات هذا الكتاب سوف أشارككم بعض الأمثلة من بين آلاف الخطابات والرسائل الإلكترونية التى تسلمتها من الطلبة الذين حضروا الندوة المكثفة " لعقلية المليونير " وتوصلوا إلى نتائج مبهرة فى حياتهم .

إذن ، ما هى خبراتى ؟ ومن أين أتت ؟ وهل كنت ناجحاً طيلة حياتى ؟ يا ليت !

مثل الكثيرين منكم ، كان لدىَّ افتراض وجود الكثير من " الإمكانيات " الكامنة التى لم أكن أعرف الكثير عن كيفية استغلالها ، ولقد قرأت كل الكتب واستمعت إلى كثير من أشرطة الكاسيت وذهبت إلى كل ما استطعت حضوره من الندوات . ولقد أردت فعلا وبصدق أن أكون ناجحاً ، مع أننى لم أكن أعرف بالتحديد لماذا أردت ذلك . ربما كان من أجل المال ، أو الشعور بالحرية ، أو الإحساس بتحقيق أحلامى ، أو ربما لأثبت أننى كفء حتى يفخر بى والداى ، ولكننى على كل حال كدت أصبح مهووسًا بفكرة " النجاح " . وعندما كنت فى العشرينات من عمرى قمت بتأسيس العديد من المشروعات المختلفة ، وكل مشروع منها كان يحمل فى طياته حلم الثراء ولكن النتائج تتراوح ما بين اليأس وما هو أسوأ .

ولقد كنت أعمل بمنتهى الجد ، ولكن مع ذلك كنت دائمًا ما أنتهى بالفشل . أصابنى وهم انتظار " الجنى الذى يخرج من المصباح " حيث دائمًا ما كنت أسمع عن ذلك الشىء المسمى بالربح ولكننى لم أره أبدًا ! وظللت أقول لنفسى لو أننى أجد المشروع المناسب سأكون كمن راهن على الفرس الرابح وعندها سوف يمكننى النجاح ، ولكننى كنت مخطئًا وباءت كل المشاريع بالفشل .... على الأقل بالنسبة لى ! ولقد كان ذلك الجزء الأخير من الجملة هو ما جعلنى أفهم الحقيقة . فكيف يعقل أن ينجح

الآخرون فى نفس المشاريع التى أختارها وأتعرض أنا للإفلاس ؟ ماذا حدث " للسيد إمكانيات " ؟ .

ولذلك بدأت البحث جديًا داخل نفسى وراجعت معتقداتى العميقة ، واكتشفت أنه رغم قولى المتكرر أننى أريد أن أصبح غنيًا إلا أنه كان لدى قلق عميق حيال ذلك الأمر . وكانت أسباب ذلك القلق تتعلق بشعورى بالخوف . الخوف من الفشل أو ما هو أصعب على النفس من الفشل ، أن أنجح ، ثم بطريقة ما أخسر كل شىء ، وحينها أصبح مغفلاً عظيمًا أو يحدث لى ما هو أسوأ وهو أن أضيع الشىء الوحيد الذى كنت أمتلكه طوال الوقت وهو " اقتناعى " بأن لدى كل هذه " الإمكانيات " . ماذا لو اكتشفت أننى لا أمتلك مقومات الثراء ، وأننى قد قدر لى أن أعيش حياة من الكفاح الدائم ؟

ثم أصابنى الحظ السعيد ، حيث تلقيت بعض النصح من أحد أصدقاء أبى الأغنياء . كان فى منزل والدىَّ يلعب الورق مع أصدقائه ، ثم فى أثناء اللعب لاحظ وجودى ، وكانت هذه هى المرة الثالثة التى أعود فيها للعيش فى منزل والدىَّ وكنت أعيش فى النصف المتواضع من المنزل والذى يسميه البعض " القبو " ، أظن أن أبى قد أشتكى له حالتى البائسة لأنه عندما نظر إلىَّ كانت فى عينيه تلك النظرة المتعاطفة التى دائمًا ما كان يحتفظ بها من أجل الجنازات .

قال : " هارف . لقد بدأت حياتى فى نفس وضعك تمامًا ، فى حالة مزرية تمامًا " . عظيم ، قلت فى نفسى هذا عظيم ، إننى أشعر بالتحسن تمامًا . وظننت أننى يجب أن أُشعره بأننى مشغول بمشاهدة الطلاء وهو يسقط من على الحائط .

ولكنه استمر بالكلام : " ولكننى تلقيت بعض النصائح التى غيرت حياتى تمامًا وأريد أن أمرر لك هذه النصائح " . يا إلهى . ها قد جاءت المحاضرات التى يلقيها الآباء على الأبناء ، ولم يكن حتى أبى من يلقى علىَّ تلك المحاضرة ! ! وأخيرًا ألقى علىَّ النصح قائلاً : " هارف ، إن لم

تكن أمورك تسير على ما يرام كما تتمنى فإن ذلك كله لا يعنى سوى شىء واحد وهو أن هناك شيئًا لا تعرفه " . وحيث إننى كنت شابًا صغير السن ومتهوراً فى ذلك الوقت ، فقد كنت أظن أننى أعرف كل شىء ، ولكن حسابى فى البنك كان له رأى مختلف . ولذلك بدأت أخيرًا فى الإنصات إليه . استمر يقول : " هل تعرف أن معظم الأغنياء يفكرون بنفس الطريقة ؟ " .

قلت : " كلا ، لم أفكر فى ذلك أبدًا " . وأجابنى قائلاً : " إنه ليس علماً محددًا ولكن فى معظم الحالات فإن الأغنياء يفكرون بطريقة معينة ، والفقراء يفكرون بطريقة مختلفة تمامًا ، وطرق التفكير تلك هى التى تحدد أفعالهم ، ومن ثم تحدد النتائج التى يحققونها " . وأكمل قائلاً : " لو أنك فكرت بالطريقة التى يفكر بها الأغنياء وتصرفت بالطريقة التى يتصرف بها الأغنياء فهل تظن أنك سوف تصبح غنيًا كذلك ؟ " . وأتذكر أننى أجبت بكل ثقة : " أعتقد ذلك " فأجابنى : " حسنًا ، كل ما عليك فعله هو أن تحفظ كيف يفكر الأغنياء عن ظهر قلب " .

ولأننى كنت متشككًا جدًا فى ذلك الوقت فقد قلت : " وما الذى تفكر فيه الآن ؟ " وأجابنى : " أفكر فى أن الأغنياء يلتزمون بتعهداتهم وحاليًا أنا ملتزم باستكمال اللعب مع أبيك وهو ينتظرنى مع أصدقائنا الآن . أراك فيما بعد " ، ومع أنه ذهب وتركنى إلا أن كلماته رسخت فى عقلى .

لم يكن هناك شىء ناجح واحد فى حياتى حتى أنشغل به ، ولذلك قلت لنفسى ماذا لدىَّ لأخسره ، وألقيت بنفسى طواعية فى خضم دراسة الأغنياء والطريقة التى يفكرون بها . ولقد تعلمت كل ما أستطيع عن الأعمال اللاشعورية للعقل ، ولكن ركزت فى الأساس على دراسة علم نفس الأموال والنجاح . ولقد اكتشفت أن الأمر كان حقيقيًا : إن الأغنياء **يفكرون** بطريقة مختلفة عن تلك التى يفكر بها الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة . وأخيرًا صرت أكثر وعيًا كيف أن أفكارى كانت تعيقنى بعيدًا

عن الثراء . والأهم من ذلك تعلمت عدة طرق واستراتيجيات فعالة أستطيع بها تحويل عقلى لكى أفكر بالطريقة التى يفكر بها الأغنياء .

وأخيرا قلت : " كفى ثرثرة حول الموضوع ولأضع تلك الأفكار موضع الاختبار " . وقررت أن أنشئ مشروعًا جديدًا . ولأننى كنت مهتما بالرياضة والصحة فقد افتتحت واحداً من أول المتاجر التى تبيع الأدوات الرياضية فى أمريكا الشمالية . لم يكن لدىَّ أية أموال ، فقمت باقتراض مبلغ ٢٠٠٠ دولار بضمان بطاقتى الائتمانية من أجل بداية المشروع . وبدأت أستخدم ما تعلمته عن طريق تقليد الأغنياء فى استراتيجياتهم التجارية واستراتيجياتهم التفكيرية . وأول شيء فعلته كان التزامى التام نحو نجاحى ، وأن أمارس اللعبة من أجل الفوز . ولقد أقسمت أن أركز على ذلك تمامًا وألا أفكر أبدًا فى ترك هذا المشروع حتى أكون مليونيراً ، أو أغنى من ذلك . ولقد كان ذلك مختلفًا تمام الاختلاف عن جهودى السابقة لأننى كنت دائمًا أفكر للمدى القصير وغالبًا ما كنت انحرف عن مسارى سواء عندما كانت تأتى فرصة جيدة أو عندما كانت الأمور تسوء للغاية .

وبدأت أيضاً فى تحدى اتجاهاتى العقلية كلما أحسست بأنى أفكر فى النواحى المالية بطريقة سلبية أو غير منتجة . وفى الماضى كنت أومن بأن ما يقوله عقلى هو الحقيقة . ولقد تعلمت أنه فى أحيان كثيرة يكون عقلى هو أكبر عائق أمام النجاح . ولقد اخترت ألا أحتفظ بأفكار لا تقوى وجهة نظرى عن الثراء . واستخدمت كل مبدأ من المبادئ التى ستتعلمها فى هذا الكتاب . ولكن هل نجح الأمر ؟ أتظنه نجح ؟

لقد كان المشروع ناجحًا لدرجة أنى قد افتتحت عشرة محلات فى مدة لا تزيد على العامين والنصف . وبعد ذلك قمت ببيع نصف أسهم المشروع إلى شركة فورتشن ٥٠٠ نظير مبلغ ١,٦مليون دولار !

بعد ذلك انتقلت للعيش فى مدينة سان دييجو المشمسة . وأمضيت سنتين بعيدًا عن العمل من أجل تحسين إستراتيجياتى والعمل كمستشار

اقتصادى خاص . وأظن أن نصائحى كانت فعالة للغاية لأن كل من كان يحضر جلساتى كان سريعًا ما يأتى بصديق أو شريك أو حتى زميل فى العمل . وسريعًا صرت ألقى محاضراتى على عشرة أو أحيانًا عشرين فردًا فى المحاضرة الواحدة .

واقترح أحد عملائى أن أقوم بافتتاح مدرسة . ورأيت أنها فكرة عظيمة ولذلك قمت بتنفيذها . قمت بتأسيس مدرسة الذكاء الفطرى للمشاريع وقمت بتعليم الآلاف من الأشخاص على طول وعرض قارة أمريكا الشمالية إستراتيجيات " الذكاء الفطرى " للمشاريع من أجل تحقيق " النجاح السريع " .

وحيث كنت أرتحل حول المدن ألقى محاضراتى وندواتى فقد لاحظت شيئًا غريبًا : ربما يتواجد شخصان يجلسان فى نفس الحجرة ويتعلمان نفس الاستراتيجيات والمبادئ ، ثم تجد واحدًا منهما قد اتخذ من تلك الأدوات معبرًا إلى النجاح الباهر ، أما الآخر ، فماذا تظنه قد فعل ؟ والإجابة هى : لا شىء .

وهنا يصبح من الواضح أنك قد تحوز أفضل " الأدوات " فى العالم ولكن هناك ثقباً فى " صندوق أدواتك " (إننى أشير بإصبعى إلى رأسى الآن) وحينها يصبح لديك مشكلة . ولذلك قمت بوضع برنامج دراسى وأسميته " الدراسة المكثفة لعقلية المليونير " ويرتكز فى الأساس على المبادئ الداخلية للعبة المال والنجاح . وعندما جمعت بين أساسيات اللعبة الداخلية " صندوق الأدوات " وبين مبادئ اللعبة الخارجية " الأدوات " صارت النتائج التى حصل عليها الجميع باهرة ، وهذا ما سنتعلمه فى هذا الكتاب : كيف تبرع فى اللعبة الداخلية للمال من أجل كسب اللعبة الحقيقية للمال ؟ كيف تفكر بشكل غنى لكى تصبح غنيًا ؟

ودائماً ما يسألنى الناس إن كان نجاحى " ضربة حظ واحدة " أم أنه استمر على نفس النهج . دعنى أضع الحقائق بطريقة سهلة : باستخدام نفس المبادئ التى أدرسها استطعت أن أمتلك الملايين والملايين من

الدولارات وصرت الآن مليونيرًا فاحش الثراء ، وربما أكثر من ذلك ، وبشكل واقعى فإن كل استثماراتى ومشاريعى يصادفها النجاح الباهر ، حتى أن بعض الناس يقول لى إن لدىَّ " لمسة ذهبية " حيث إن كل ما ألمسه يتحول إلى ذهب ، وهم على حق ، ولكن ما لا يلاحظونه هو أن اللمسة الذهبية التى يتحدثون عنها ما هى إلا طريقة أخرى للقول إن لدى " مخططاً مالياً " قد وضع من أجل النجاح . وذلك بالتحديد ما سيكون لديك عندما تتعلم هذه المبادئ وتقوم بهذا العمل .

وفى بداية الندوة المكثفة " لعقلية المليونير " أقوم بسؤال الجمهور بشكل عام هذا السؤال : " كم واحد منكم أتى هنا لكى يتعلم ؟ " وهو سؤال خداعى إلى حد ما لأنه ، وكما قال المؤلف " جوش بيلينج " : " إن الأشياء التى لا نعرفها ليست ما يعوقنا عن النجاح ولكنها تلك الأشياء الخاطئة التى نعرفها هى التى تمثل أكبر العراقيل أمامنا " . هذا الكتاب لا يتعلق بشكل كبير بالتعلم بقدر ما يتعلق بـ " عدم التعلم " . إنه من الضرورى أن تدرك كيف أن طرقك القديمة فى التفكير والتصرف هى ما وصل بك إلى حيث أنت الآن .

وإذا كنت غنيًا وسعيدًا بالفعل فهذا أمر جيد ، ولكن إن لم تكن كذلك ، فأنا أدعوك إلى أن تفكر فى بعض الاحتمالات التى لن تجد لها مكانًا داخل " عقلك " لو كنت تظن أن طريقة تفكيرك الآن هى الحق أو على الأقل مناسبة لك .

ومع كل هذا فإنى أقترح عليك " ألا تصدق كلمة مما أقول " وأريدك أن تجرب تلك المفاهيم فى حياتك ، وأن تثق فى الأفكار التى تتعلمها ، ولكن ليس لكونك تعرفنى شخصياً ولكن لأن الآلاف والآلاف من الناس قد تغيرت حياتهم نتيجة للمبادئ التى يحويها هذا الكتاب .

وبمناسبة الحديث عن الثقة ، فقد ذكّرنى ذلك بواحدة من القصص المفضلة لدىَّ . إنها قصة رجل كان يمشى على حافة جرف ، ثم تعثَّر فجأة وسقط ، ولكن لحسن حظه أمسك فى نتوء صخرى وتعلق به . ظل

متعلقا لفترة وأخيرًا صرخ : " أهناك من يساعدنى فى أعلى الجبل ؟ " ، ولم يجبه أحد . وظل يردد سؤاله مرات ومرات : " أهناك من يساعدنى فى أعلى الجبل ؟ " . وأخيراً رد عليه صوت قوى : " أنا جنى ، ويمكننى أن أساعدك . فقط اترك الحافة وضع ثقتك فى " . بعدها صار الرجل يصرخ : " هل هناك أحد غير هذا الجنى يمكنه مساعدتى ؟ " .

والدرس هنا بسيط للغاية . إذا أردت أن تنتقل إلى مستوى أفضل فى الحياة فيجب أن تكون مستعدًا للتخلى عن بعض طرق تفكيرك القديمة ، وأن تتبنى طرقًا جديدة . وفى النهاية سوف تتحدث النتائج عن نفسها .

الجزء الأول

مخططك المالى

نحن نعيش فى عالم من الازدواجية : فهناك الأعلى والأسفل ، والضوء والظلام ، والحر والبرد ، والداخل والخارج ، والسرعة والبطء ، واليمين واليسار . وكل تلك النماذج ليست إلا أمثلة قليلة من آلاف الأقطاب المتقابلة . ولكى يتواجد قطب ما لابد لنظيره من التواجد أيضًا . فهل من الممكن أن يوجد الجانب الأيمن بدون الأيسر ؟ لا يمكن بالطبع .

وبالقياس على هذا ، وكما أن هناك قوانين " خارجية " للأموال فلابد من وجود قوانين " داخلية " . والقوانين الخارجية تشمل أشياء مثل المعرفة الاقتصادية ، وإدارة الأموال ، واستراتيجيات الاستثمار . وكلها أشياء أساسية ، ولكن قوانين اللعبة الداخلية مهمة بنفس القدر . ويمكننا أن نضرب مثالاً بالنجار وأدواته . فوجود الأدوات المناسبة أمر لا غنى عنه ، ولكن وجود النجار المحترف الذى يُحسن استخدام هذه الأدوات أكثر أهمية .

ولدىّ حكمة أومن بها : " إنه ليس من الكافى أن تكون فى المكان المناسب فى التوقيت المناسب ولكن ينبغى أن تكون الشخص المناسب الذى يتواجد فى المكان المناسب وفى الوقت المناسب " .

إذن ، فمن تكون ؟ وكيف تفكر ؟ وما هى معتقداتك ؟ وما هى عاداتك وخصالك ؟ وكيف تشعر حيال نفسك ؟ وما مقدار ثقتك بنفسك ؟ وإلى أى مدى تعتمد على الآخرين ؟ والى أى حد تثق بهم ؟ وهل تشعر حقيقة

بأنك تستحق الثراء ؟ وما قدرتك على التصرف فى مواجهة الخوف ومواجهة القلق ومواجهة الظروف غير الملائمة وغير المريحة ؟ وهل يمكنك أن تعمل عندما تكون على غير طبيعتك المعتادة ؟

والحقيقة هى أن شخصيتك وطريقة تفكيرك ومعتقداتك هى أجزاء أساسية مما يحدد مستوى نجاحك .

وأحد الكتاب المفضلين لدىَّ ، وهو " ستيوارت وايلد " ، يلخص الأمر فيقول : " إن مفتاح النجاح يكمن فى قدرة المرء على رفع طاقته الخاصة ؛ وعندما تفعل ذلك سينجذب الناس إليك تلقائيًا . وعندما يظهرون أمام متجرك فاحرص على أن يشتروا منتجاتك " .

من مبادئ الثراء :

لن ينمو دخلك إلا بقدر ما تعمل .

لماذا يبدو مخططك المالى بهذه الأهمية ؟

هل سمعت يومًا عن هؤلاء الأشخاص الذين خسروا كل مواردهم المالية ؟ هل لاحظت كيف أن بعض الناس تكون لديهم مبالغ كبيرة من المال ثم يخسرون كل شىء أو تكون لديهم فرص للبدايات الممتازة ثم بعد ذلك ينحرفون عن المسار ؟ والآن أصبحت تعرف السبب الحقيقى . على السطح الخارجى يبدو الأمر كما لو كان حظًا عاثرًا ، أو ركوداً اقتصادياً ، أو شريكاً غير فعال أو أى سبب آخر . ولكن من الداخل فالأمر مختلف تمامًا ولهذا السبب فعندما تأتيك ثروة من المال وأنت غير مستعد لها داخليًا فإنه من الراجح أن هذه الثروة ستكون قصيرة العمر ، وأنك ستخسرها فى النهاية .

والغالبية العظمى من الناس ليست لديهم القدرة الداخلية فى الحصول والمحافظة على كمية كبيرة من المال ، وليست لديهم كذلك القدرة على مواجهة التحديات المتزايدة المرتبطة بزيادة المال والنجاح . وهذا هو السبب الرئيسى يا أصدقائى فى أنهم لا يمتلكون المال الوفير .

وأفضل مثال على ذلك هم الرابحون بجوائز اليانصيب . ولقد أظهرت البحوث مرة بعد مرة أنه مهما كان حجم الجائزة التى يربحها هؤلاء الأشخاص فإنهم دائمًا ما يرجعون إلى وضعهم المالى الأول وهو مبلغ المال الذى يمكنهم التصرف فيه بحرية .

وعلى الجانب الآخر ، فإن عكس ذلك يحدث مع أصحاب الملايين الذين يبدأون من الصفر . هل لاحظت كيف أنه عندما يخسر العصاميون من أصحاب الملايين أموالهم فإنهم يسترجعون ذلك المال فى زمن قصير نسبيًا . ويعد " دونالد ترامب " مثالاً جيدًا . فقد كان " ترامب " يملك الملايين ثم خسر كل شيء يملكه ، وبعد عامين أو أكثر استعاد كل أملاكه وأكثر منها !

ولماذا تحدث هذه الظاهرة ؟ لأنه حتى إن خسر العصاميون من أصحاب الملايين أموالهم ، فإنهم لا يخسرون أبدًا أهم عامل من عوامل نجاحهم : عقلية المليونير لديهم . وفى حالة " دونالد ترامب " كانت عقلية " الملياردير " . هل لاحظت كيف أن " دونالد ترامب " *لم يكتف* يومًا بأن يكون مجرد مليونير ؟ لو كان لدى " دونالد ترامب " ممتلكات بقيمة مليون دولار فقط ، فكيف تظنه كان سيشعر حيال نجاحه المالى ؟ معظم الناس سيتفقون على أنه كان سيشعر كأنه مفلس أو كأنه فاشل ماليًا !

وهذا لأن " ميزان الحرارة المالية " الخاص بـ " دونالد ترامب " قد تم ضبطه للإحساس بالمليارات ، وليس مجرد الملايين . أما ميزان الحرارة المالية لمعظم الأشخاص فإنه يتم ضبطه للإحساس بالآلاف وليس بالملايين من الدولارات . وهناك بعض الأشخاص يتمتعون بميزان حرارة مالى يحس

بالمئات وليس بالآلاف ، وآخرون لا يحس ميزانهم المالى إلا بالعدد صفر ، وهم متجمدون فى موقفهم وليس لديهم أى تفسير لذلك .

والحقيقة هى أن معظم الناس لا يصلون أبدًا إلى الاستغلال الكامل لطاقاتهم الكامنة . إن معظم الناس غير ناجحين ، والبحوث تشير إلى أن ثمانين بالمائة من الأفراد لن ينالوا أبدًا الحرية المالية كما يتمنونها . وأن ثمانين بالمائة من الأفراد لن يدعوا أبدًا أنهم سعداء بشكل حقيقى .

والسبب بسيط للغاية . معظم الناس يمرون بحالة من اللاوعى . إنهم يدورون فى عجلة الحياة وهم شبه نيام . إنهم يعملون ويفكرون على مستوى سطحى من الحياة ـ بناءً على ما يمكنهم رؤيته فقط . إنهم سجناء بذلك الجانب الظاهر من العالم .

إن الجذور هى التى تنتج الفاكهة

تخيَّل شجرة . ودعنا نفترض أن تلك الشجرة تمثل شجرة الحياة . وفوق هذه الشجرة هناك فاكهة . وفى الحياة نحن نطلق على هذه الفاكهة لقب النتائج . إذن ، نحن ننظر إلى الفاكهة (النتائج التى نحصل عليها) ولا يعجبنا منظرها : فلا يوجد ما يكفى منها أو أنها صغيرة للغاية أو ليست جيدة الطعم .

إذن ، ما الذى نفعله ؟ إن معظمنا يولى مزيدًا من الاهتمام بالفاكهة وأقصد النتائج . ولكن ما الذى يُنتج هذه الفاكهة فى الواقع ؟ إنها البذور والجذور هى ما تنتج تلك الفاكهة .

إن ما يوجد *أسفل الأرض* هو ما ينتج ما فوق الأرض . إن *غير الظاهر* هو الذى ينتج *الظاهر* . ولكن ماذا يعنى هذا ؟ إنه يعنى أنك إذا أردت تغيير الفاكهة فعليك أن تقوم أولاً بتغيير الجذور . إذا أردت أن تغير ما هو ظاهر ومرئى فعليك أن تغير ما هو مختف وغير مرئى .

من مبادئ الثراء :

إذا أردت تغيير الفاكهة فعليك أن تقوم أولاً بتغيير الجذور . إذا أردت أن تغير ما هو مرئى ، فعليك أن تغير ما هو غير مرئى .

بعض الناس يقولون إنه لكى تصدق يجب أن ترى ، وسؤالى إلى هؤلاء الناس هو : " لماذا تتعبون أنفسكم وتدفعون فاتورة الكهرباء ؟ " . رغم أنك لا تستطيع رؤية الطاقة الكهربية إلا أنك بالطبع تستطيع التعرف عليها واستخدامها . وإن كان لديك شك فى وجود الكهرباء فقم بوضع إصبعك فى القابس الكهربى وأنا أضمن لك أن شكك سوف يختفى سريعًا !

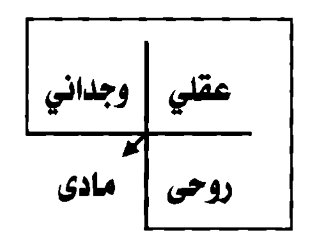
ومن واقع خبرتى فإن مالا تراه فى هذا العالم هو أقوى بكثير مما يمكنك رؤيته ، وربما تتفق أو لا تتفق مع هذه العبارة ، ولكن أن يصل بك الأمر إلى عدم تطبيق هذا المبدأ فى حياتك فلابد أنك تعانى ، ولكن لماذا ؟ لأنك بهذا الشكل تعارض قوانين الطبيعة والتى بمقتضاها يقوم ما هو تحت الأرض بإنتاج ما هو فوق الأرض ، وإن ما هو غير مرئى ينتج ما هو مرئى .

ونحن كبشر جزء من الطبيعة ولسنا فوقها . وبالتالى فعندما نتماشى مع قوانين الطبيعة ونركز عملنا على جذورنا ـ عالمنا " الداخلي" ـ فإن حياتنا تسير بنجاح . وعندما نخالف الطبيعة فهنا تصبح الحياة أكثر صعوبة .

وفى كل غابة ، وكل مزرعة ، وكل حديقة فى هذه الأرض تجد المبدأ ذاته وهو أن ما يوجد أسفل الأرض ينتج ما يوجد فوق الأرض . ولهذا فإن تركيز اهتمامك على الفاكهة التى نضجت بالفعل هو أمر غير مجدٍ . إنك لا تستطيع أن تغير أى شيء فى الفاكهة التى تتدلى فوق الشجر . ولكنك تستطيع ، على

كل حال أن تغير من فاكهة المستقبل . ولكن من أجل أن تفعل ذلك فإن عليك أن تحفر تحت الأرض من أجل تقوية الجذور .

العوالم الأربعة



أحد أهم الأشياء التى يمكن أن تتعلمها هو أننا لا نعيش من خلال خطة وحيدة للوجود . نحن نعيش على الأقل فى أربعة عوالم فى نفس الوقت . وهذه العوالم الأربعة هى العالم المادى ، والعالم العقلى ، والعالم الوجدانى ، والعالم الروحى .

ومعظم الناس لا يلاحظون أبدًا أن العالم المادى ما هو إلا " نتاج " للعوالم الثلاثة الأخرى .

على سبيل المثال : دعنا نفترض أنك قد قمت بكتابة خطاب مستخدمًا جهاز الحاسب . إنك تضغط فوق زر الطباعة ثم تجد الخطاب يخرجٍ من الطابعة . ثم تنظر إلى النسخة المطبوعة ويا للعجب ! تجد خطأً مطبعياً . ثم تستخدم آلة المسح التى تثق بها وتقوم بمسح ذلك الخطأ . ثم تضغط زر الطباعة مرة أخرى فتخرج النسخة الجديدة وبها نفس الخطأ المطبعى .

يا إلهى ! كيف يمكن أن يحدث ذلك ؟ لقد قمت بمسح الخطأ للتو . ثم تخرج ممحاة أكبر وتبدأ فى محو الخطأ بقوة أكبر . إنك حتى تقوم بقراءة دليل مستخدم طوله ثلاثمائة صفحة وعنوانه طريقة *المسح الفعالة* . والآن صار لديك كل " الأدوات " والمعرفة التى تحتاج إليها .

وأصبحت مستعداً . ثم تضغط زر الطبع ويخرج الخطأ المطبعى مرة أخرى فتصرخ فزعاً : " لا يمكن . كيف يمكن أن يحدث ذلك ؟ هل تخدعنى عيناى ؟ " .

وما يحدث هنا هو أن المشكلة الحقيقية لا يمكن تغييرها فى " النسخة المطبوعة " ، أو العالم المادى ؛ يمكن تغييرها فقط داخل " برنامج " الطباعة ، أى فى العالم العقلى ، والوجدانى ، والروحى .

إن المال نتيجة ، والثراء نتيجة ، والصحة نتيجة ، والمرض نتيجة ووزنك هو الآخر نتيجة . نحن نعيش فى عالم من الأسباب والنتائج .

من مبادئ الثراء :

إن المال نتيجة ، والثراء نتيجة ، والصحة نتيجة والمرض نتيجة ، ووزنك هو الآخر نتيجة . نحن نعيش فى عالم من الأسباب والنتائج .

هل سمعت يومًا أحد الناس يؤكد أن قلة المال تمثل مشكلة ؟ الآن استمع لهذه العبارة : " إن قلة المال لم تكن أبدا ولن تكون أبداً مشكلة . إن قلة المال ما هى إلا أحد أعراض ما يحدث فى الداخل .

إن قلة المال هى النتيجة . ولكن ما هو السبب الجذرى ؟ إنه ينحصر فى الآتى . إن الطريقة الوحيدة لتغيير عالمك " الخارجي" هو أن تقوم أولاً بتغيير عالمك " الداخلى " .

أياً كانت النتائج التى تحصل عليها سواءً كانت غنية أم فقيرة ، جيدة أم سيئة ، إيجابية أم سلبية ، فعليك دوماً أن تتذكر أن عالمك الخارجى ما هو إلا انعكاس لعالمك الداخلى . وإذا كانت الأمور لا تسير بخير فى حياتك الخارجية فإن سبب ذلك هو أن الأمور لا تسير بخير فى حياتك الداخلية . إن الأمر بهذه البساطة .

تصريحات : سر مهم من أجل التغيير

في ندواتي نحن نستخدم أسلوب " التعلم المتسارع " الذى يسمح لك بأن تتعلم بشكل أكثر سرعة وأن تتذكر الكثير مما سبق وتعلمته . والسر في ذلك هو " المشاركة " ويتبع منهجنا فى التعليم القول المأثور : " إن ما تسمعه تنساه ، ولكن ما تراه تتذكره ، وما تفعله تفهمه " .

ولذلك فإنى سأطلب منك عندما تصل إلى نهاية كل مبدأ رئيسى فى هذا الكتاب أن تضع يدك أولاً على صدرك . ثم تطلق " تصريحاً " شفهياً ثم المس رأسك بواسطة إصبعك السبابة . ثم أطلق " تصريحاً " شفهياً آخر . ولكن ماذا تعنى كلمة تصريح ؟ إنه ببساطة إقرار إيجابى مؤكد تقوله بصوت مرتفع .

لماذا تعد التصريحات أدوات فعالة ؟ لأن كل الأشياء منبعها شيء واحد : إنه الطاقة . وكل أنواع الطاقة تنتقل فى ترددات واهتزازات . ولذلك فإن كل تصريح تطلقه يحمل فى طياته تردداته الاهتزازية . وعندما تطلق تصريحاً بصوتٍ مرتفع فإن طاقته الكامنة تتخلل عبر خلايا جسمك وعندما تلمس جسمك فى نفس الوقت سيصبح بإمكانك أن تشعر باهتزازه الفريد . والتصريحات لا ترسل رسائل محددة إلى الكون وحسب . ولكنها ترسل أيضاً رسائل أكثر أهمية إلى عقلك الباطن .

والفارق بين التصريحات والتأكيدات بسيط ، ولكن فى عقلى أنا مهمٌ للغاية . وتعريف التأكيد هو : " عبارة إيجابية تؤكد أن الهدف الذى تسعى لتحقيقه قد بدأ فى الحدوث " . أما تعريف التصريح فهو : " أن تقرر شكلاً رسميًا وتعلن عن نيتك فى اتخاذ فعل محدد أو تبنى موقف معين " .

إن التأكيد يقر بأن هدفاً ما يتحقق . وأنا لست مولعاً بهذا لأننا فى الغالب عندما نؤكد شيئاً ليس حقيقياً بعد فإن الصوت الذى يدوى فى عقلنا الباطل يستجيب غالباً بأن يقول : " هذا ليس حقيقياً . هذا هراء " .

على الجانب الآخر فإن التصريح لا يخبر بأن شيئاً ما حقيقى . إنما هو يقر بأن لدينا اتجاهاً نحو أن نفعل شيئاً ما أو أن نكون شيئاً ما . وهذا الوضع يتقبله عقلنا الباطن لأننا لا نقول إنه حقيقى الآن . ولكنه مجرد اتجاه ننوى أن نتخذه فى المستقبل .

والتصريح حسب تعريفه هو أيضًا شيء *رسمى* . إنه بيان رسمى يرسل طاقة ما إلى الكون وعبر جسدك .

وهناك كلمة أخرى فى التعريف على جانب كبير من الأهمية وهى كلمة *الفعل* يجب عليك أن تقوم بكل الأفعال الضرورية من أجل أن تتحول نيتك إلى واقع .

وأنا أنصحك بأن تطلق تصريحاتك بصوتٍ مرتفع كل صباح وكل مساء . وإطلاق التصريحات فى أثناء وقوفك أمام المرآة سوف يسرع من العملية بشكل أكبر .

والآن يجبً أن أعترف أنه عندما سمعت بكل هذا الموضوع للمرة الأولى قلت على الفور : " لا يمكن . إن كل هذا الهراء الخاص بالتصريحات هو أكثر مما يمكننى عمله " . ولكن لأننى كنت مفلساً فى هذا الوقت فلقد قررت أن أجرب الأمر وكنت أقول : " ما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث " . ثم بدأت فى تنفيذ الأمر . والآن أصبحت غنياً . ولا أظن الأمر سيمثل مفاجأة إذا قلت إننى أومن بأن التصريحات لها تأثير حقيقى .

وفى الحالتين أفضل أن أكون غنياً ومغفلاً على أن أكون فقيراً وسليم العقل . وماذا عنك ؟

تصريح : انتهينا من ذلك فإننى أدعوك إلى أن تضع يدك فوق صدرك وأن تردد الآتى ...

تصريح :

" إن عالمى الداخلى هو الذى ينتج عالمى الخارجى "

والآن المس رأسك وقل ...

" إن لدىّ عقلية مليونير " .

وكمكافأة خاصة إذا ذهبت إلى موقعنا الإلكترونى www.millionairemindbook.com ثم قمت بالنقر فوق " Free Book Bonuses " فسوف نعطيك قائمة مجانية بكل التصريحات التى يشملها هذا الكتاب مكتوبة بخط اليد ، ولكن فى شكل مطبوع يمكنك وضعه داخل إطار .

ما هو مخططك المالى ؟
وكيف يمكن وضعه ؟

عندما أتحدث فى برنامج إذاعى أو تليفزيونى فإننى دائمًا ما أدلى بهذا البيان : " أعطنى خمس دقائق وسوف أستطيع أن أتنبأ بمستقبلك المالى إلى نهاية حياتك " .

من مبادئ الثراء :

أعطنى خمس دقائق وسوف أستطيع أن أتنبأ بمستقبلك المالى إلى نهاية حياتك .

كيف ؟ فى محادثة قصيرة أستطيع أن أحدد ما يسمى بمخططك للمال والنجاح . فكل فرد منا لديه مخطط خاص للمال والنجاح مدمج بداخل

عقله الباطل . وهذا المخطط هو المسئول عن تحديد مصيرك المالى أكثر من كل من العوامل الأخرى مجتمعة .

ولكن ماذا يعنى المخطط المالى ؟ كمثال توضيحى دعنا نتخيل تخطيطاً لمنزل وهو يمثل خطة معدة مسبقًا أو تصميماً هندسياً لهذا المنزل تحديدًا . وعلى نفس القياس فإن مخططك المالى يعنى ببساطة برنامجاً أو طريقة معدة مسبقا تخص علاقتك بالمال .

وأريد أن أقدم لكم معادلة مهمة للغاية ، وهى تحدد كيف يمكنك أن تصنع لنفسك واقعك وثروتك . والكثير من الأساتذة المعروفين فى حقل الإمكانات الإنسانية قد استخدموا تلك المعادلة كأساس يبنون عليه دروسهم . وهى تسمى عملية التوضيح . وهى كالآتى :

الأفكار ← المشاعر ← الأفعال = النتائج

من مبادئ الثراء :

الأفكار تؤدى إلى مشاعر .

المشاعر تؤدى إلى أفعال .

الأفعال تؤدى إلى نتائج .

إن مخططك المالى يتكون من مزيج من أفكارك ومشاعرك وأفعالك فى حلبة المال .

إذن ، فكيف سيوضع مخططك المالى ؟ الإجابة بسيطة . إن مخططك المالى يتكون فى الأساس من المعلومات أو " البرمجة " التى تلقيتها فى الماضى وخاصة وأنت طفل صغير .

فما هى المصادر الأولية التى تولت عملية البرمجة أو التوجيه ؟ بالنسبة لمعظم الناس تشمل القائمة الآباء ، والإخوة ، والأصدقاء ، وأصحاب السلطة مثل المدرسين ، ورجال الدين ، والمصادر الإعلامية والثقافية .

دعنا نتكلم عن الثقافات المختلفة . أليس صحيحًا أن بعض الثقافات لديها طرق معينة فى التفكير والتعامل مع الأموال ، بينما توجد ثقافات أخرى لديها تعامل مختلف تمامًا ؟ أتظن أن الطفل يخرج من رحم أمه ويولد معه موقفه من المال ، أم تظن أن الطفل *يتعلم* كيف يتعامل مع المال ؟ نعم ، هذا صحيح . إن كل طفل يتم تعليمه كيف يفكر ويتصرف فيما يتعلق بالمال .

وهذه الحقيقة تشملك وتشملنى وتشمل الناس جميعًا . إنك قد تم تعليمك كيف تفكر وكيف تتصرف حينما يتعلق الأمر بالمال . وذلك التعليم صار هو التوجيه الذى سيصبح فيما بعد هو تلك الاستجابة الأوتوماتيكية التى تتحكم بك حتى نهاية حياتك ، إلا إذا قمت بالتدخل وإعادة تكوين الملفات المالية داخل عقلك . وهذا هو ما سنفعله بالتحديد فى هذا الكتاب وهو ما نفعله مع آلاف الناس كل عام ، بشكل أعمق وأكثر استقرارًا فى الندوة التى أجريتها والتى كانت تحت عنوان : " عقلية المليونير " .

ولقد ذكرنا من قبل أن الأفكار تقود إلى المشاعر ، وأن المشاعر تقود إلى الأفعال وأن الأفعال تقود إلى النتائج . وهنا يبرز سؤال مثير: من أين تأتى أفكارك ؟ لماذا تفكر بشكل مختلف عن الشخص الذى يجلس إلى جوارك ؟

إن الأفكار تأتى من " ملفات المعلومات " الموجودة داخل خزانات حفظ المعلومات داخل عقلك . إذن ، من أين تأتى هذه المعلومات ؟ إنها تأتى من البرمجة التى تمت فى الماضى . نعم ، هذا صحيح . إن التوجيه المسبق هو الذى يحدد كل الأفكار التى تقفز إلى عقلك . ولذلك غالبًا ما يشيرون إلى تلك الظاهرة باسم العقل الموجه .

ولكى نعكس هذا المفهوم الذى توصلنا إليه يمكننا أن نعيد صياغة عملية التوضيح لتصبح على النحو التالى :

توجيه ← أفكار ← مشاعر ← أفعال = نتائج

إن توجيهك يقود إلى أفكارك ، وأفكارك تقود إلى مشاعرك ، ومشاعرك تقود إلى أفعالك ، وأفعالك تقود إلى نتائجك .

ولهذا ـ وكما يحدث فى الحاسب الشخصى ـ فإنه عندما تقوم بتغيير البرمجة ، فإنك تتخذ الخطوة الأولى الضرورية نحو تغيير نتائجك .

إذن ، كيف يتم توجيهنا ؟ يتم توجيهنا بثلاث طرق أولية فى كل جانب من جوانب الحياة بما فيها المال وهى :

التوجيه الشفوى : ما الذى سمعته عندما كنت صغيرًا ؟

التقليد : ماذا رأيت عندما كنت صغيراً ؟

الأحداث الخاصة : ما التجارب التى مرت بك وأنت صغير ؟

من المهم جدًا أن نتفهم هذه الطرق الثلاث للتوجيه . ولذلك ، دعنا نحاول فهم كل منها على حدة . وفى الجزء الثانى من هذا الكتاب سوف نتعلم كيف تعيد توجيه نفسك من أجل النجاح والثراء .

التأثير الأول : التوجيه الشفوى

دعنا نبدأ مع التوجيه *الشفوى*. ما الذى سمعته عن المال وعن الثراء وعن الأغنياء عندما كنت فى مرحلة النمو ؟

هل سمعت يوماً عبارات مثل : *المال هو أصل كل الشرور* ، *ادخر أموالك من أجل يوم عسير* ، *إن الأغنياء طماعون* ، *إن الأغنياء*

مجرمون ، إن الثراء نقمة ، يجب أن تعمل بجد لكى تحصل على المال ، إن المال لا ينمو فوق الشجر ، لا يمكن أن تكون غنيًا وصاحب مبادئ روحية ، إن المال لا يشترى السعادة ، إن المال يشترى كل شىء ، إن الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقرًا ، هذا الشىء ليس لأمثالنا من الفقراء ، لا يمكن أن يصبح الجميع أغنياء ، لا يوجد ما يكفى من المال ، والعبارة المشئومة : لا يمكننا أن نتحمل ثمن هذا الشىء ؟

وفى منزل عائلتى كنت كلما طلبت مالاً من أبى أجده يصرخ قائلا : " أتظننى مصنوعاً من المال ؟ " وكنت أستجيب له مازحًا وأقول : " ليت هذا كان حقيقيًا . كنت سآخذ منك ذراعًا أو يدًا أو حتى إصبعًا " ، ولكنه لم يكن يضحك أبداً .

وهنا تكمن المشكلة ، إن كل هذه العبارات التى سمعتها عن المال وأنت صغير تظل داخل عقلك الباطن كجزء من المخطط الذى يدير حياتك المالية .

إن التوجيه الشفهى شديد الأهمية . وعلى سبيل المثال ، فعندما كان ابنى جيسى فى الثالثة من عمره جرى إلىَّ مسرعاً ثم قال بحماس : " أبى ، هيا نذهب لكى نشاهد فيلم سلاحف النينجا . إنه يعرض فى دار عرض قريبة منا " . وتعجبت كثيراً كيف أن هذا الطفل الذى مازال يتعلم المشى يعرف كل هذه المعلومات عن جغرافيا المكان . وجاءتنى الإجابة بعد عدة ساعات على هيئة إعلان عن الفيلم يعرض فى التلفاز وفى نهاية الإعلان توجد العبارة المعتادة : " الآن يعرض قريباً من منزلك " .

مثال آخر على قوة التوجيه الشفهى ، جاء على يد أحد المشاركين فى ندوة عقلية المليونير . لم يكن لدى " ستيفن " أية مشكلة فى كسب المال ؛ إنما كانت مشكلته *فى المحافظة عليه .*

في الوقت الذى جاء فيه " ستيفن " للاشتراك فى الندوة كان يكسب ما يزيد على ٨٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً ، وكان على هذه الحال ما يقرب من تسع سنوات . ومع هذا كان يعيش على خط الفقر . لأنه بطريقة ما كان ينفق كل ماله ، فإما أن يقرضه لبعض الناس أو يخسره عن طريق اتخاذ قرارات استثمارية سيئة . وأيا ما كان السبب فقد كان صافى ثروته يساوى صفرًا .

كان " ستيفن " يخبرنا بأنه عندما كان صغيراً اعتادت أمه أن تقول له : " إن الأغنياء طماعون ، إنهم يجمعون المال عن طريق استغلال عرق الفقراء ، يجب عليك أن تمتلك ما يكفيك من المال فقط . أما ما زاد على ذلك فسوف يحولك إلى حيوان " .

إن الأمر لا يحتاج إلى ذكاء عالم صواريخ لكى يكتشف المرء ما كان يجرى داخل العقل الباطن لـ " ستيفن " ، وليس من العجيب أنه مفلس طوال الوقت ، لقد تم توجيهه شفهياً عن طريق أمه لكى يصدق أن الأغنياء طماعون ، ولذلك فقد ربط عقله دائماً بين كلمة غنى وكلمة طماع التى تعنى كلمة *سيئة* بالطبع ، وبما أنه لم يرد أن يصبح سيئاً فإنه بلا وعى لم يكن يستطيع أن يصبح غنياً .

كان " ستيفن " يحب أمه ويريد منها أن تبارك خطواته . ومن الواضح ـ وبناء على معتقداتها ، فإنه لو صار غنيًا ما كانت أمه لتبارك ذلك . ولهذا فإن الطريقة الوحيدة للحصول على مباركة أمه كانت فى أن يتخلص من المال الزائد عن حاجته حتى لا يصبح حيواناً !

وربما تظن الآن أنه عندما تضطر للاختيار بين أن تصبح غنياً وأن تحصل على مباركة أمك أو أى شخص قريب منك فإنك كمعظم الناس سوف تختار أن تصبح غنياً . ولكن الأمر ليس بهذه البساطة . إن العقل لا يعمل بهذه الطريقة . فبالطبع يبدو الثراء هو الاختيار المنطقى . *ولكن عندما يضطر العقل الباطن إلى أن يختار بين المشاعر المتأصلة وبين المنطق فإن المشاعر هى التى تفوز دائماً .*

من مبادئ الثراء :

عندما يضطر العقل الباطن إلى أن يختار بين المشاعر المتأصلة والمنطق فإن المشاعر هى التى تفوز دائماً .

دعنا نعود إلى قصة " ستيفن " . فى أقل من عشر دقائق فى حلقة التدريس ، وباستخدام بعض الطرق التجريبية شديدة الفاعلية فقد تغير المخطط المالى الخاص بـ " ستيفن " تغيرًا عظيمًا . وفى مدة عامين فقط تغير حال " ستيفن " من حالة الإفلاس حتى صار مليونيرًا .

وفى أثناء الحلقات الدراسية بدأ " ستيفن " يتفهم أن تلك المعتقدات غير الداعمة كانت تخص أمه ، ومطابقة للتوجيه الذى تعرضت له فى صغرها ، وليست معتقداته هو . ثم تقدمنا خطوة أخرى إلى الأمام ، وساعدناه على أن يضع إستراتيجية يستطيع عن طريقها ألا يفقد موافقة أمه وأن أصبح غنياً . لقد كان الأمر بسيطاً .

كانت أمه تحب هاواى . ولذلك استثمر ستيفن أمواله فى مجمع سكنى يطل على الشاطئ فى مدينة مأوى بهاواى . وأرسل أمه إلى هناك طيلة الشتاء . كانت تشعر أنها فى الجنة ، وكان هو يشعر نفس الشعور . أولاً ، صارت أمه تحب كونه غنياً وتخبر جميع الناس عن كرمه معها . وثانياً ، كان يستطيع أن يهرب من التعامل معها لمدة ستة أشهر . يا لها من خطة عبقرية !

وفى حياتى الخاصة ، وبعد بداية بطيئة تحسنت أحوالى فيما يخص المشروعات التى كنت أنشئها ولكننى لم أحقق أبدًا أية أموال فى مجال الأسهم والسندات . وعندما أصبحت مدركاً لمخططى المالى تذكرت أننى عندما كنت صغيراً كنت أرى أبى يجلس كل يوم بعد العمل على مائدة العشاء وفى يده جريدة ، ثم يبدأ فى قراءة صفحة البورصة والأسهم ثم

يضرب الطاولة بيده صارخاً: " تلك الأسهم اللعينة " . ثم يظل لمدة نصف ساعة يثرثر كيف أن نظام البورصة بالكامل نظام متخلف ، وكيف أن المرء قد يصيبه الحظ الحسن فى اليانصيب خيراً مما قد يصيبه فى بورصة الأسهم .

الآن وقد صرت تفهم قوة التوجيه الشفوى ، فهل يمكنك أن ترى كيف كان من الصعب علىَّ أن أحقق أية أموال فى سوق الأسهم والسندات ؟ لقد تم توجيهى أو برمجتى حرفياً لكى أفشل . لقد تمت برمجتى أن أختار بلا وعى تلك الأسهم الخاسرة فى الوقت غير المناسب بالسعر غير المناسب . ولكن لماذا ؟ حتى أقوم بلا وعى بالتصديق على ما يقوله مخططى المالى وهو أن : " الأسهم شيء فاشل ! " .

وكل ما يمكننى أن أقوله هو أننى عندما قمت بالتخلص من تلك الحشائش المسمومة من داخل " حديقتى المالية " . بدأت تنهمر الفاكهة المتدفقة . وعلى أرض الواقع ، فإنه فى اليوم التالى لإعادة توجيه نفسى بدأت الأسهم التى اخترتها ترتفع أسعارها ، ولقد استمر نجاحى فى مجال الأسهم بعد ذلك بشكل منقطعِ النظير . إن الأمر يبدو غريباً بشكل لا يصدق ، ولكن عندما تفهم حقيقةً كيف يعمل المخطط المالى فإن الأمر سيبدو فِى غاية الوضوح .

ومرةً أخرى إن التوجيه الموجود فى اللاوعى هو الذى يحدد تفكيرك ، وتفكيرك يحدد قراراتك ، وقراراتك تحدد أفعالك ، وأفعالك فى النهاية هى التى تحدد نتائجك .

هناك أربعة عناصر مهمة من أجل التغيير ، وكل عنصر منها ضرورى من أجل إعادة برمجة مخططك المالى . هى عوامل بسيطة ولكنها غاية فى الخطورة .

إن العامل الأول لإحداث التغيير هو الإدراك . فلا يمكنك أن تغير شيئًا لا تدرك وجوده .

والعامل الثانى للتغيير هو *التفهم* . فإنه عندما تتفهم من أين تنبع " طريقة تفكيرك " فحينها تستطيع أن تدرك أنها يجب أن تأتى من خارجك .

والعامل الثالث للتغيير هو *الانفصال* . فما إن تدرك أن طريقة التفكير هذه لا تخصك ، حينها تستطيع أن تفصل نفسك عنها وتختار فى الوقت نفسه إما أن تحتفظ بها أو تتخلى عنها ، وهذا بناءً على ما أنت فيه الآن وما تريد أن تكونه غداً . ويمكنك أن تراقب طريقة التفكير هذه ، وأن تراها على حقيقتها مجرد " ملف " من المعلومات تم تخزينه فى عقلك منذ زمن بعيدٍ جداً ، وربما لم يعد يمثل أى حقيقة أو قيمة بالنسبة لك بعد الآنً .

والعامل الرابع للتغيير هو *إعادة التوجيه* . وسوف نبدأ فى مناقشة هذه العملية فى الجزء الثانى من هذا الكتاب ، حيث سنقوم بتعريفك بالملفات العقلية التى تنتج الثراء ، وإذا أردت أن تأخذ هذه الخطوة المتقدمة فإننى أدعوك إلى حضور الندوة " المكثفة لعقلية المليونير " حيث سيتم توجيهك عبر سلسلة من الطرق التجريبية الفعالة التى ستعيد تنشيط عقلك الباطن على مستوى دائم ومتجدد كنوع من إعادة التدريب لعقلك لكى يستجيب بشكل فعّال فيما يتعلق بالمال والنجاح .

وعوامل الدعم المتكرر والدائم هى أيضًا مهمة من أجل حدوث التغيير الدائم ، ولذلك فإن لدىَّ هدية أخرى من أجلك ، فإذا ذهبت إلى موقعنا الإلكترونى **www.millionairemindbook.com** وقمت بالنقر فوق **Free Book Bonuses** فسيمكنك التسجيل فى برنامج " أفكار الأسبوع " الخاص بعقلية المليونير ، وسوف تتسلم كل سبعة أيام درسًا جديدًا يمكنه مساعدتك على النجاح .

والآن هيا نعد إلى نقاشنا حول التوجيه الشفهى والخطوات التى يمكنك اتخاذها الآن لكى تبدأ فى إعادة صياغة مخططك المالى .

خطوات نحو التغيير : البرمجة الشفوية

الإدراك : اكتب كل العبارات التى سمعتها عن المال والثراء والأغنياء عندما كنت صغيراً .

التفهم : اكتب ما تعتقده عن تأثير هذه العبارات فى حياتك المالية حتى الآن .

الانفصال : هل يمكنك إن ترى أن هذه الأفكار تمثل ما تعلمته فقط وأنها ليست جزءاً من كيانك ولا تعبر عنك ؟ هل ترى أن لديك اختياراً فى هذه اللحظة الحالية فى أن تكون إنسانًا مختلفاً ؟

تصريح : ضع يدك فوق صدرك وردد الآتى ...

" إن ما سمعته عن المال ليس صحيحاً بالضرورة . إننى أختار أن أتبنى طرقاً جديدة للتفكير يمكنها أن تساند سعادتى ونجاحى " .

المس رأسك وردد الآتى :

" إن لدىّ عقلية مليونير " .

التأثير الثانى : التقليد

إن الطريقة الثانية التى يتم بها توجيهنا تسمى التقليد . كيف كان والداك يتصرفان فيما يتعلق بالمال عندما كنت صغيراً ؟ هل كان أحدهما أو كلاهما يقوم بتدبير أموره المالية على نحو سليم ، أم أنهما قد أساءا التصرف ؟ هل كانا ينفقان ببذخ أم يدخران المال ؟ هل كانا يستثمران أموالهما بحكمة ، أم أنهما لم يكونا من المستثمرين ؟ هل كانا ممن يحبون المجازفة ، أم أنهما كانا من المتحفظين ؟ أكان المال يتوافر باستمرار ، أم أن تدفقه كان متقطعاً ؟ أكان المال يأتى بسهولة فى عائلتك ، أم أن جلبه

كان صراعاً دائماً ؟ أكان المال مصدراً للسعادة فى منزلك ، أم أنه كان مصدراً للصراعات المريرة ؟

ولكن ما أهمية هذه المعلومات ؟ ربما تكون قد سمعت القول المأثور : " إن القرود تقلِّد ما تراه " . حسناً ، إن البشر ليسوا بعيدين عن تلك المقولة تماماً . وكأطفال ، فنحن نتعلم الكثير من الأشياء عن طريق التقليد .

وعلى الرغم من أن الكثيرين سيكرهون الاعتراف بذلك ، إلا أن هناك الكثير من الحقيقة فى القول المأثور : " إن التفاح لا يسقط بعيداً عن الشجر " .

ويذكرنى هذا بقصة امرأة كانت تطبخ فخذاً من الضأن لطعام العشاء وكانت تقطعه من الأطراف بطريقة معينة ، فسألها زوجها المندهش لماذا تقطع طرفى الفخذ ، فردت قائلةً : " هكذا اعتادت أمى أن تطبخه وبالمصادفة جاءت الأم فى تلك الليلة لتناول العشاء معهم ، ولهذا سألوها لماذا كانت تقطع فخذ الضأن على ذلك النحو عند طهوه . فأجابت هى الأخرى : " هكذا اعتادت أمي أن تطبخه " . ولذلك ، قرروا الاتصال بالجدة عبر الهاتف وسؤالها لماذا كانت تقطع جانبى الفخذ ؟ وكانت إجابتها : " لأن المقلاة كانت صغيرة للغاية ! " .

والهدف من وراء القصة أننا بشكل عام نميلُ إلى محاكاة أحد أبوينا أو كليهما فيما يتعلق بالتعامل مع المالً .

على سبيل المثال ، كان أبى يعمل بالمشروعات . وكان مجال عمله هو بناء المنازل . وكان يبنى فى كل مكان فى مشروعات صغيرة لا تتعدى عدد منازلها أصابع اليد ومشروعات كبيرة تتكون من مئات المنازل . وكل مشروع كان يتطلب استثمارات ضخمة . كان أبى يضطر إلى أن يرهن كل ما لدينا وأن يقترض من البنك مبالغ كبيرة حتى يتم بيع المنازل ويعود لنا المال الذى أنفقناه . وبالتالى ، فعند بداية كل مشروع لم يكن لدينا أية أموال وكنا غارقين فى الدين حتى رؤوسنا .

وكما يمكنك أن تتخيل ، فإنه فى أثناء تلك الفترة لم يكن أبى فى أحسن حالاته المزاجية ، ولا كان الكرم هو أفضل سماته . وإذا سألته أى شيء قد يكلفه قرشًا واحدًا أجابنى بعبارته المشهورة : " أتظنني أجد الأموال فى الشارع " ثم تبعها بقوله : " هل أنت مجنون ؟ " وبالطبع لم أكن لأستطيع الحصول على مليم ، ولكن كنت أحصل على شيء آخر وهو نظرة عين صارمة تقول فى طياتها : " إياك أن تفكر فى أن تسألنى مرة أخرى " وأظن أنكم تعلمون تلك النظرة .

وهذا السيناريو كان يستمر لمدة عام أو اثنين حتى يتم بيع كل المنازل . بعد ذلك كنا نغرق فى الأموال . وفجأة يصبح والدى شخصاً مختلفاً تماماً . كان يبدو سعيدًا وعطوفًا ، وغاية فى الكرم ! كان يأتى إلىَّ ويسألنى إن كنت أريد بعض الدولارات . وشعرت بأننى أرغب فى أن أعطيه تلك النظرة التى اعتاد أن يرمقنى بها ولكننى لم أكن بهذا الغباء ، ولذلك كنت أقول : " بالطبع ، شكرا يا أبى " ثم أقلب عينى بعد ذلك .

كانت الحياة جيدة ... حتى جاء ذلك اليوم المشئوم الذى عاد فيه أبى إلى المنزل وقال معلنا : " لقد وجدت قطعة أرض جيدة . سنقوم بالبناء مرة أخرى " وأتذكر أننى قلت : " رائع يا أبى ، حظاً سعيداً " بينما كان قلبى يغوص فى صدرى وأنا أعلم المعاناة التى سنمر بها مرة أخرى .

واستمر ذلك النمط منذ أن وعيت الأمور وأنا فى السادسة وحتى سن الحادية والعشرين عندما غادرت منزل العائلة إلى الأبد . ثم توقف ذلك النمط أو هكذا تخيلت .

وفى سن الحادية والعشرين كنت قد أنهيت المدرسة وأصبحت أعمل ، كما أظنكم خمنتم ، فى بناء المنازل . بعد ذلك عملت فى عدة أعمال تعتمد على المشروعات أيضًا . ولسبب غير مفهوم ، كنت أجمع ثروة صغيرة ، وبعد وقت قصير أجد نفسى مفلساً . كنت أجد مشروعا آخر وأظن أننى قد وصلت إلى قمة النجاح ، فقط لأسقط على أم رأسى بعد ذلك !

وهذا النمط من الصعود والهبوط استمر ما يقرب من السنوات العشر قبل أن ألاحظ أن الخطأ ربما لا يوجد فى نوع المشاريع والأعمال التى أختارها ، ولا فى النمط الذى كنت أتبعه ولا فى العاملين لدىَّ ، ولا فى حالة الاقتصاد ولا فى قرارى بأن آخذ راحة من العمل فى الوقت الذى كانت فيه الأعمال مزدهرة . لقد لاحظت أخيرًا أنه ربما ـ وأقول ربما ـ كنت بلا وعى أعيد إحياء النمط الاقتصادى المتقلب الذى كان يعيشه أبى .

وكل ما يمكننى قوله هو أن أشكر الله على أننى قد تعلمت ما تتعلمونه فى هذا الكتاب ، أصبحت قادرًا أن أعيد توجيه نفسى بعيدًا عن ذلك النموذج المتقلب إلى أن حصلت على دخل مادى متزايد باستمرار . وحتى الآن فإن الرغبة فى التغيير عندما تكون الأشياء على ما يرام (وإلحاق الضرر بنفسى خلال تلك العملية) مازالت تلح علىَّ أحيانًا . ولكن الآن يوجد ملف آخر فى عقلى يقوم بملاحظة ذلك الشعور ثم يقول: " شكرًا على هذه المشاركة ، والآن لنعد إلى التركيز وننطلق إلى العمل " .

وهناك مثال آخر رأيته فى إحدى الندوات التى عقدتها فى أورلاندو بولاية فلوريدا . كما هى العادة كان الناس يصعدون إلى المنصة واحدًا بعد الآخر من أجل الحصول على توقيع أو لإلقاء التحية أو كلمات الشكر . ولن أنسى وجه ذلك الرجل العجوز عندما صعد إلى المنصة وهو يبكى . كان بالكاد يلتقط أنفاسه وكان لا يفتأ يمسح عينيه مستخدما أكمام قميصه . سألته عن مشكلته . قال: " إننى فى الثالثة والستين من عمرى ولقد صار لى عمر أقرأ الكتب وأذهب إلى الندوات منذ اختراعها . ولقد أنصتُّ إلى كل متحدث وطبقت كل تعاليمهم . ولقد جربت حظى فى الاستثمار فى البورصة والعقارات وعشرات المشروعات الأخرى . ولقد عدت إلى الجامعة وحصلت على شهادة الماجستير فى إدارة الأعمال . وصار لدىّ معرفة أكبر مما لدى عشرة رجال . ومع ذلك فلم أحقق أى نجاح مالى . لقد كنت دائمًا ما أبدأ بداية طيبة ، ولكن كان الحال ينتهى

بى خاوى الوفاض ! وطوال هذه السنوات لم أعرف السبب يومًا . لقد ظننت أننى مجرد عجوز غبى ... حتى جاء اليوم .

أكمل يقول : " وأخيرا ، وبعد أن أنصت إليك وقمت بكل تلك العمليات ، أصبح الأمر مفهومًا . لا يوجد بى أى خطأ . لقد كنت فقط أعمل وفق المخطط المالى الخاص بأبى والذى كان مغروسًا فى عقلى ، وكان فى ذلك هلاكى . لقد كان أبى يعيش فى أثناء مرحلة الركود الاقتصادى الكبير . كان يخرج كل يوم محاولاً العثور على عمل أو العمل بالتجارة ولكنه كان دائمًا ما يعود خاوى الوفاض . أتمنى لو أننى كنت قد تفهمت معنى التقليد وعلاقته بالأنماط المالية منذ أربعين عامًا . يا لها من خسارة ! كل هذا التعليم والمعرفة بدون فائدة " . ثم اشتد بكاؤه أكثر من ذى قبل .

أجبته قائلاً : " لا يمكن أن تكون معرفتك مجرد إضاعة للوقت . لقد كانت تلك المعرفة كامنة فى بنك داخل عقلك تنتظر الفرصة للخروج . والآن ، وبعد أن وضعت " مخططًا للنجاح " فإن كل ما تعلمته سوف يصبح سهل الاستخدام ، وسوف تصل إلى النجاح بسرعة الصاروخ " .

عندما يسمع معظمنا الحقيقة فإننا نتعرف عليها . بدأ وجه ذلك الرجل يشرق وصار تنفسه منتظمًا . ثم علت وجهه ابتسامة كبيرة . احتضننى طويلاً وقال : " شكراً لك ، شكراً لك " وآخر ما وصلنى عنه أن أعماله نجحت نجاحًا باهرًا ، ولقد أصاب ثروة فى الثمانية عشر شهرًا الماضية أكثر مما أصاب فى الثمانية عشر عامًا السابق مجتمعة . إنه شعور رائع !

ونكرر مرة أخرى ، يمكنك أن تمتلك كل المهارات والمعرفة التى يحويها هذا العالم ، ولكن إن لم يكن " مخططك المالى " قد وضع من أجل النجاح ، فإنك محكوم عليك بالفشل المالى إلى الأبد .

غالبًا ما يكون لدينا فى ندواتنا مشتركين ممن شارك آباؤهم فى الحرب العالمية الثانية أو خاضوا فترة الركود الاقتصادى . وهؤلاء المشتركون

يصابون بالصدمة عندما يلاحظون إلى أى حد أثرت خبرات والديهم على معتقداتهم وعاداتهم فيما يتعلق بالمال . بعضهم ينفق بإسراف لأنهم يصدقون عبارات مثل : " من السهل أن تفقد أموالك ، فلماذا لا تستمتع بها طالما تستطيع ذلك " وآخرون يسلكون المسلك المعاكس : إنهم يخبئون أموالهم ويدخرونها " من أجل يوم عسير " .

حكمة بسيطة : إن الادخار من أجل الأيام العسيرة تبدو فكرة جيدة ، ولكنها من الممكن أن تخلق مشاكل أكبر . وأحد المبادئ التى ندرسها فى إحدى حلقاتنا الدراسية الأخرى مبدأ يسمى قوة النوايا . فإذا كنت تدخر أموالك من أجل يوم *عسير* ، فما الذى ستحصل عليه ؟ أيام عسيرة بالجملة . توقف عن فعل ذلك . وبدلاً من أن تدخر أموالك ليوم عسير ، ركز على أن تدخرها ليوم *سعيد* ، أو من أجل ذلك اليوم الذى تنال فيه حريتك المالية . وعندئذ ، وبفعل قانون قوة النوايا فإن ذلك هو ما ستحصل عليه .

وقد ذكرنا من قبل أن معظمنا يميل إلى تقليد أحد والدينا أو كليهما فيما يتعلق بالتعامل مع المال ، ولكن هناك دائمًا وجهاً آخر للعملة . وقد ينتهى الحال ببعض منا أن يكون على النقيض تمامًا من أحد والديه أو كليهما . ولكن لماذا يحدث ذلك ؟ هل كلمتا : *غضب وتمرد* تعنيان أى شىء لك ؟ ببساطة ، إن الأمر يعتمد على شعورك نحو والديك .

وكأطفال صغار فإننا لا نستطيع ، مع الأسف أن نقول لآبائنا : " اجلس يا أبى واجلسى يا أمى . إننى أريد أن أناقش أمرًا معكما . أنا غير سعيد بالطريقة التى تديران بها أموالكما أو بشكل عام حياتكما ، وعندما أصبح راشدًا فسوف أدير حياتى بطريقة مختلفة . أتمنى أن تتفهما وجهة نظرى . تصبحان على خير وأتمنى لكما أحلامًا سعيدة " .

كلا ، كلا . إن الأمور لا تحدث أبداً بهذه الطريقة . ولكن عندما نشعر بالغضب ناحية والدينا فإن ذلك يربكنا بشكل عام وما يخرج من أفواهنا يشبه هذا الكلام : " إننى أكرهكما . لن أصبح مثلكما أبدًا .

وعندما أكبر سوف أصبح غنيًا ، وعندها سوف أحصل على كل ما أريد سواء أعجبكما الأمر أم لا " . ثم نجرى إلى غرفنا ونصفع الباب بقوة ، ثم نبدأ فى ضرب الوسادة أو أى شىء قريب إلى أيدينا كنوع من التعبير عن الإحباط .

إن كثيرًا من الناس ، ممن يأتون من عائلات فقيرة يصيبهم الغضب والتمرد حيال ذلك الأمر . وفى أغلب الأحيان ، يخرجون إلى الحياة ويصبحون أغنياء ، أو على الأقل يكون لديهم الدافع إلى ذلك . ولكنّ هناك عائقًا بسيطًا ، لكنه قد يمثل أحيانًا مشكلة خطيرة . سواء أصبح هؤلاء الناس أغنياء أو اجتهدوا بشدة لكى يصبحوا ناجحين ، فإنهم فى الغالب لا يصبحون سعداء . ولكن لماذا ؟ لأن جذور ثرائهم ودوافعهم نحو المال هى الغضب والكراهية . وبالتالى ، فإن *المال والغضب* يرتبطان فى عقولهم ، وكلما زادت ثروة هؤلاء الأفراد أو كلما سعوا إلى تلك الثروة ، زاد غضبهم .

وفى النهاية ، تقول النفس العليا :" لقد أصابنى الإرهاق من كثرة الغضب والشعور بالضغط النفسى . إننى أريد أن أكون سعيداً ومسالماً " . وعندئذ ، فإنهم يسألون عقلهم ، الذى صنع ذلك *الارتباط* بين المال والغضب ، ماذا يفعلون فى هذا الموقف . ويجيبهم عقلهم بهذه الإجابة : " إذا كنتم تريدون التخلص من غضبكم فإن عليكم أن تتخلصوا من أموالكم " . وهذا ما يفعلونه . إنهم يقومون بلا وعى بالتخلص من أموالهم .

وهم يقومون بذلك عن طريق الإسراف فى الإنفاق أو اتخاذ بعض القرارات الاستثمارية الخاطئة أو التعرض لحالة طلاق يدمر أموالهم أو يقومون بتخريب نجاحهم بطريقة أو بأخرى . ولكن ذلك كله لا يهم ماداموا يشعرون بالسعادة . أليس كذلك ؟ خطأ . إن الأمور قد زادت سوءًا الآن لأنهم ربما لم يعودوا مجرد غاضبين . لقد أصبحوا غاضبين ومفلسين . لقد تخلصوا من الأشياء النافعة فقط !

لقد قاموا بالتخلص من المال بدلاً من التخلص من الغضب . لقد تخلصوا من الفاكهة بدلاً من أن يتخلصوا من الجذور . بينما المشكلة الحقيقية التى كانت موجودة منذ البداية هى حالة الغضب بينهم وبين والديهم وحتى تنتهى حالة الغضب هذه فإنهم لن يصبحوا أبدًا سعداء أو تصيبهم راحة البال مهما كان حجم المال الذى لديهم أو عدمه .

إن السبب أو الدافع الذى يحركك لامتلاك المال أو إدراك النجاح أمر حيوى . وإذا كان الدافع لديك نحو امتلاك المال أو إدراك النجاح مصدره إحساس غير مفيد كالخوف أو الغضب أو الحاجة إلى " إثبات " نفسك ، فإن أموالك لن تجلب لك السعادة أبدًا .

من مبادئ الثراء :

إذا كان الدافع لديك نحو امتلاك المال أو إدراك النجاح مصدره إحساس غير مفيد كالخوف أو الغضب أو الحاجة إلى " إثبات " نفسك فإن أموالك لن تجلب لك السعادة أبدًا .

لماذا ؟ لأنه لا يمكنك أن تقوم بحل أى من هذه المشاكل عن طريق المال . ولنأخذ الخوف كمثال . فى أثناء ندواتى أقوم بسؤال الجمهور هذا السؤال : " كم واحد منكم يظن أن الخوف هو دافعه الأساسى نحو النجاح ؟ " ولا يقوم كثير من الناس برفع أيديهم على أية حال ثم أعود فأسألهم : " كم واحد منكم يظن أن الشعور بالأمن هو أحد الدوافع الأساسية لديه من أجل النجاح ؟ " . وتقريباً يقوم معظم الحاضرين برفع أيديهم . وعليك أن تفهم ما يلى : إن الشعور بالأمن والخوف كليهما ينبع من نفس المصدر . فالسعى نحو الشعور بالأمن ينبع من الإحساس بعدم الأمن وهو أمر يحمل فى طياته الخوف .

إذن ، هل جمع مزيد من المال سيقضى على مشكلة الخوف؟ يا ليت ، لكن جمع المال لن يحدث فرقاً . ولكن لماذا ؟ لأن المال ليس هو جذر المشكلة ؛ ولكن الخوف هو جذرها . والأسوأ من ذلك هو أن الخوف ليس مجرد مشكلة . إنه عادة ، ولذلك ، فإن جمع مزيد من المال لن يغير من نوع الخوف الذى لديك . وعندما كنا مفلسين ، كنا نخاف من عدم قدرتنا على جمع المال أو تحصيل ما يكفى منه . وما إن نحصل على المال فإن خوفنا يتغير إلى " ماذا لو خسرت كل ما جمعته " أو " أن كل الناس سيطمعون فيما لدى من مال " أو " أن الضرائب سوف تقضى عليَّ " . وباختصار ، حتى نصل إلى جذر تلك المشكلة ونقوم بالتخلص من الخوف فإن أى قدر من المال لن تفيدك شيئًا .

وبالطبع ، إن كان لدينا الاختيار فإن معظمنا سيختار أن يكون لديه مال ، ثم نشعر بالقلق من احتمال خسارته من ألا يكون لدينا أية أموال علي الإطلاق . ولكن كلا الاختيارين ليس أفضل الطرق للحياة .

وكما يدفع الخوف الكثير منا نحو النجاح ، فإن كثيراً من الناس يكون دافعهم نحو الوصول إلى النجاح المالى هو رغبتهم فى إثبات كفاءتهم . وسوف نقوم بتغطية هذا التحدى بالتفصيل فى الجزء الثانى من هذا الكتاب . ولكن عليك أن تلاحظ أنه لا يوجد ما يكفى من المال لكى يجعلك إنساناً كفئاً بما يكفى . فالمال لا يمكنه أن يضيف إليك شيئًا هو موجود فيك بالفعل . ونكرر ، وكما قلنا عن الخوف ، فإن مسألة اضطرارك إلى إثبات نفسك ستصبح هى طريقة حياتك المعتادة ، ولن يمكنك أن تدرك أن تلك الصفة تتحكم فيك . وتظن بنفسك أنك شخص عالى الهمة ، محدد الأهداف ، ثابت العزم ، وكلها صفات جيدة ، ولكن السؤال الوحيد هو لماذا ؟ ما هو المحرك الجذرى الذى تنبع منه كل هذه الصفات ؟

وبالنسبة لهؤلاء الذين تنبع دافعيتهم من رغبتهم فى أن يثبتوا أنهم أكفاء لا توجد أية كمية من المال يمكنها أن تخفف من ألم الجرح الداخلى

الذى يجعل كل الناس وكل الأشياء فى حياتهم ليست جيدة " بما يكفى " . لا توجد أى كمية من المال أو من أى شىء آخر ستكون كافية لهؤلاء الذين يشعرون أنهم أنفسهم ليسوا أكفاء بما يكفى .

ومرة أخرى نكرر أن الأمر يتعلق بك أنت . وتذكر أن عالمك الداخلى ينعكس على عالمك الخارجى ، وإذا اعتقدت أنك غير كفء فإنك ستقوم بتوثيق هذا الاعتقاد وتقوم بخلق حقيقة واقعة هى أنه ليس لديك ما يكفى . وعلى الجانب الآخر ، إذا اعتقدت أنك كفء بشكل كبير فإنك ستقوم بتوثيق هذا الاعتقاد ، ثم تقوم بخلق واقع من الوفرة . ولكن لماذا ؟ لأن " الوفرة " ستكون ذلك الجذر الذى سيصبح فيما بعد طريقة حياتك الطبيعية .

عن طريق فك الارتباط بين دافعك نحو المال وبين الغضب والخوف والحاجة إلى إثبات النفس ، فسيمكنك أن تضع وصلات جديدة لكسب الأموال عبر *الهدف والمساهمة والمرح* . وبهذه الطريقة فلن تضطر أبداً إلى أن تتخلص من أموالك لكى تصبح سعيداً .

إن كونك متمرداً أو على النقيض من والديك لا يمثل دائماً مشكلة . وعلى العكس تماماً ، إذا كنت (وهى حالة دائماً ما تصيب الابن الثانى فى الأسرة) وكان لأبويك عادات مالية سيئة فإنه ربما سيكون شيئاً جيداً أن تكون على النقيض منهم . وعلى الجانب الآخر ، إذا كان والداك ناجحين وكنت متمرداً ضدهما فإنك ربما تواجه صعوبات مالية شديدة .

وفى كلتا الحالتين ، فإن المهم هو أن تدرك الطريقة التى تربط بينك وبين أحد والديك كليهما فيما يتصل بالأمور المالية .

خطوات نحو التغيير: التقليد

الإدراك: فكِّر فى العادات وطرق التصرف التى كانت لدى والديك فيما يتعلق بالمال والثراء . واكتب إلى أى مدى قد تكون متطابقاً أو متعارضاً معهما .

التفهم: اكتب تأثير عملية التقليد هذه فى حياتك المالية .

الانفصال: هل يمكنك أن ترى أن طريقة التصرف هذه هى ما تعلمته وليست حقيقتك بالفعل ؟ . هل يمكنك أن ترى أن لديك اختياراً فى هذه اللحظة الحالية أن تكون مختلفاً ؟

التصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إن ما تعلمته عن طريق تقليد والدى فيم يخص المال كان طريقتهم . وإنى أختار طريقتي" .

المس رأسك وردد الآتى :

" إن لدىّ عقلية مليونير " .

التأثير الثالث : الأحداث الخاصة

إن الطريقة الأساسية الثالثة التى يتم توجيهنا عن طريقها هى الأحداث الخاصة . ما التجارب التى مرت بك وأنت طفل صغير والتى تتعلق بالمال والثروة والأغنياء ؟ وهذه التجارب فى غاية الأهمية لأنها ستشكل المعتقدات ، أو بالأحرى الأوهام التى تعيش عليها الآن .

دعنى أعطك مثالاً . حَضَرتْ إلى ندوة " عقلية المليونير " المكثفة امرأة تعمل ممرضة فى غرفة عمليات بأحد المستشفيات . كان لدى تلك المرأة - وتدعى " جوسى " ـ دخل متميز ولكن بطريقةٍ ما كانت تنفق كل أموالها . وعندما قمنا بالبحث داخل أعماق شخصيتها قالت لنا إنها تذكر أنها عندما كانت فى الحادية عشرة من عمرها ذهبت مع والديها وأختها إلى مطعم للوجبات الصينية . كان والداها مازالا يتجادلان جدالاً مريراً حول المال ، وكان والدها لا يلبث أن يقف وهو يصرخ ويضرب المائدة بيده . وقالت إنها تذكر أن وجه أبيها كان يتحول إلى اللون الأحمر ومنه إلى الأزرق ، ثم يسقط على الأرض وهو يعانى أزمة قلبية ، وكانت

هى من بين فريق السباحة بالمدرسة وتلقت دروساً فى إجراء عمليات التنفس الصناعى ، فقامت بمحاولة إنقاذ أبيها ، ولكن الأمر لم يفلح وتوفى والدها بين ذراعيها .

ولذلك ، ومنذ ذلك اليوم فصاعداً فقد قام عقل " جوسى " بالربط بين المال *والألم* . فلا عجب إذن أنها عندما كبرت فقد حاولت بلا وعى أن تتخلص من المال فى محاولة للتخلص من الألم . ومن المثير أن نلاحظ أنها قد أصبحت ممرضة ، ولكن لماذا ؟ إنه من المحتمل أنها حتى الآن مازالت تحاول إنقاذ حياة والدها .

وفى حلقاتنا الدراسية ، قمنا بمساعدة جوسى على إعادة التعرف على مخططها المالى القديم وإعادة صياغته . واليوم هى تبلى بلاءً حسناً فى طريق الوصول إلى الحرية المالية ولم تعد تعمل ممرضة بعد ذلك . ليس لأنها لم تكن تستمتع بالعمل ممرضة ، ولكن لأنها كانت تعمل ممرضة لأسباب خاطئة ، وهى الآن تعمل مخططة مالية ، ومازالت تساعد الناس ، ولكن هذه المرة بطريقة مباشرة لكى تحاول أن تتفهم كيف كان توجههم وبرمجتهم السابقة تتحكم فى كل جزء من أجزاء حياتهم المالية .

دعنى أعطك مثالاً آخر عن حادثة خاصة ، حادثة قريبة من منزلى . عندما كانت زوجتى فى الثامنة من عمرها ، كانت دائماً ما تسمع أجراس عربة بيع المثلجات عندما تصل إلى شارعهم . كانت تجرى إلى أمها وتطلب منها أن تعطيها ربع دولار . كانت أمها ترد قائلةً : " آسفة يا عزيزتى ، ليس لدى أية أموال . اذهبى واطلبى من أبيك . إن أباك لديه كل الأموال" . كانت زوجتى تجرى إلى أبيها وتطلب منه . كان أبوها يعطيها ربع دولار لتذهب وتشترى المثلجات وبعدها تصبح سعيدة وراضية .

وأسبوعاً بعد أسبوع ، كانت نفس الحادثة تتكرر . إذن ، فما الذى تعلمته زوجتى عن المال ؟

أولاً ، أن الرجال لديهم كل المال . ولذلك ، فعندما تزوجنا ، فماذا تظنون أنها تتوقع منى ؟ نعم هذا صحيح : كانت تتوقع مالاً . ودعونى أخبركم أمرا ، إنها لم تعد تطلب ربع دولار كما كانت تفعل وهى صغيرة . لقد صارت مطالبها أكثر من ذلك .

ثانياً ، لقد تعلمتْ أن النساء ليس لديهن أموال . فإذا كانت والدتها (مثلها الأعلى) لم يكن لديها أية أموال ، فمن الواضح أن هذه هى الطريقة التى يجب عليها أن تتبعها . ومن أجل أن توثق هذه الطريقة فى التصرف فقد كانت تقوم بلا وعى بالتخلص من كل أموالها . ولقد كانت دقيقة جداً فى هذا الأمر . فإذا أعطيتها ١٠٠ دولار ، كانت تنفق ١٠٠ دولار . وإذا أعطيتها ٢٠٠ دولار ، كانت تنفق ٢٠٠ دولار ، وإذا أعطيتها ٥٠٠ دولار كانت تنفق ٥٠٠ دولار ، وإذا أعطيتها ١٠٠٠ دولار كانت تنفق ١٠٠٠ دولار . ثم اشتركت فى إحدى حلقات دروسى ، وتعلمت كل شىء عن فن ممارسة السلطة . أعطيتها بعد ذلك ٢٠٠٠ دولارٍ فقامت بإنفاق ١٠,٠٠٠ دولار ! حاولت أن أشرح لها الأمر قائلاً : " كلا يا عزيزتى . إن ممارسة السلطة تعنى أنكِ الشخص المسئول عن *الحصول على* العشرة آلاف دولار وليس من ينفقها " . ولكن تلك الكلمات لم ترسخ فى ذهنها .

كان الشىء الوحيد الذى كنا نتشاجر حوله هو المال . ولقد كاد ذلك يكلفنا زواجنا . وما لم نعرفه فى ذلك الوقت أن المعنى الذى يمثله المال لكل منا كان مختلفاً تمام الاختلاف . وبالنسبة لزوجتى ، كان المال يعنى المتعة اللحظية (كالتمتع بأكل المثلجات) . أما أنا فلقد كبرت ولدىّ اعتقادٌ بأن المال يجب جمعه كوسيلة للوصول *إلى الحرية* .

وكما كنت أرى الأمر ، فإن زوجتى عندما كانت تنفق المال فإنها لم تكن تنفق مالاً ، وإنما كانت تنفق حريتنا المستقبلية . أما هى فقد كانت تنظر إلى الأمر على أننى كلما منعت عنها المال فقد كنت أمنع عنها متعتها فى الحياة .

وأحمد الله أننا تعلمنا كيف نعيد صياغة المخطط المالى لكل منا ، والأهم من ذلك أننا قمنا بوضع مخطط مالى ثالث خاص بالعلاقة بيننا .

قصة نجاح من ديبورا شاميتوف

من : " ديبورا شاميتوف "
إلى : تى . هارف ايكير
الموضوع : الحرية المالية

عزيزى : " هارف " ،

اليوم صار لدىَّ ١٨ مصدر دخل ولم أعد أحتاج إلى عمل . نعم لقد أصبحت غنية ، وأهم من ذلك أن حياتى قد صارت أكثر ثراءً ومرحًا ووفرة . ولكن حياتى لم تكن كذلك سابقًا .

لقد اعتاد المال أن يمثل عبئًا بالنسبة لى . كنت أثق بالغرباء وأجعلهم يديرون شئونى المالية حتى لا أضطر إلى الاهتمام بها بنفسى . خسرت تقريبًا كل أموالى أثناء التراجع الكبير الذى أصاب سوق الأسهم ولم أدرك ذلك حتى فات الأوان .

والأهم من ذلك ، أننى قد خسرت احترامى لنفسى . وأصابنى الشلل تمامًا بفعل الخوف والإحساس بالخجل وقلة الأمل ، حتى إننى قد هربت من كل الناس وانسحبت بعيدا عن كل الأشياء من حولى . واستمررت أعاقب نفسى حتى دفعنى أحد الأصدقاء دفعاً لحضور ندوة " عقلية المليونير " .

وفى أثناء ذلك الأسبوع تغيرت حياتى ، استعدت قواى وقررت أن أتولى بنفسى تحديد مصيرى المالى . واحتضنت تصريحات الثروة ، وغفرت لنفسى أخطاء الماضى ، فى الوقت الذى آمنت فيه بأننى أستحق أن أكون ثرية .

والآن أصبحت أستمتع بإداراة شئونى المالية . أصبحت حرة من الناحية المالية ، وأعرف أننى سأبقى هكذا دائما لأن لدىَّ عقلية مليونير .

شكرًا لك يا " هارف " .... شكرًا لك .

ولكن هل ينجح أى من هذا ؟ دعنى أوضح لك الأمر؛ لقد رأيت ثلاث معجزات فى حياتى :

١. ولادة ابنتى .
٢. ولادة ابنى .
٣. توقف القتال بينى وبين زوجتى حول المال !

تشير الإحصاءات إلى أن أول سبب من أسباب الانفصال بين الأزواج هو المال . والسبب الأكبر وراء الشجار حول المال ، ليس المال نفسه ، ولكن عدم توافق مخططاتهم المالية . وليس مهمًا كم من المال تمتلك أو لا تمتلك . إذا لم يتوافق مخططك المالى مع المخطط المالى للشخص الذى تتعامل معه ، فسوف يواجهك تحدٍ كبير . وهذا ينطبق على المتزوجين ومن هم فى مرحلة الخطوبة والعلاقات العائلية وحتى الشركاء فى المشروعات . وسر النجاح هو تفهمك أنك تتعامل مع مخططات وليس مع المال . وما إن تتعرف على المخطط المالى للشخص الذى تتعامل معه ، فحينها يمكنك أن تتعامل مع هذا الشخص بطريقة تجعل الأمر ينجح بالنسبة لكليكما . ويمكنك أن تبدأ عن طريق أن تدرك أن الملفات المالية لشريكك هذا من المحتمل ألا تتشابه مع ملفاتك . وبدلاً من أن تشعر بالضيق والغضب حاول أن تتفهم . وحاول القيام بكل جهدك للتعرف ما هو المهم بالنسبة لشريكك فيما يتعلق بالمال ، وحاول التعرف على دوافعه ومخاوفه . وبهذه الطريقة ستتعامل مع الجذور بدلاً من أن تتعامل مع الفاكهة وسيصبح لديك فرصة جيدة من أجل إنجاح الأمر . فيما عدا ذلك ، لن يكون هناك أمل !

وأحد أهم الأشياء التى ستتعلمها ، إذا قررت حضور الندوة " المكثفة لعقلية المليونير " هو كيف يمكنك أن تتعرف على المخطط المالى لشريكك ، وكيف يمكن أن تضع مخططًا جديدًا بينكما حتى يساعدكما كشريكين فى الحصول على ما تريدان . إنها حقًا نعمة إذا استطعت أن تقوم بذلك ، لأن ذلك يخفف من تأثير أحد أكبر مسببات الألم عند معظم الناس .

خطوات نحو التغيير: الأحداث الخاصة

وإليك تدريبًا يمكنك القيام به مع شريكك . عليكما الجلوس معًا وتذكر التاريخ الذى بنيت عليه أفكاركما عن المال ـ ما سمعتماه عندما كنتما صغيرين ـ وماذا كان متبعًا فى عائلتيكما ، وأى أحداث خاصة وقعت . وكذلك عليك أن تفهم ما الذى يعنيه المال بالنسبة لشريكك . هل يعنى المتعة أم الحرية أم الشعور بالأمن أم المكانة الاجتماعية . وسوف يساعدك ذلك على التعرف على كل المخططات المالية الحالية ، ربما ساعدك على اكتشاف لماذا لا تتوافق تلك المخططات مع نظرتك أنت إلى المال

بعد ذلك عليكما أن تناقشا ما الذى تريدانه اليوم ، ليس كأفراد ولكن كشركاء . قررا عن طريق الاتفاق ما هى أهدافكما واتجاهاتكما العامة بالنسبة للمال والنجاح ، ثم قوما بوضع قائمة تشمل هذه الاتجاهات والأفعال التى تتفقان على الحياة من خلالها وقوما بتدوين تلك القائمة . علقا تلك القائمة على الحائط ، وإذا حدثت مشكلة فى يوم ما ، ليقم كل منكما بتذكير الآخر بما قررتما معًا عندما كان كلاكما موضوعيًا وبعيدًا عن قبضة مخططاته المالية القديمة .

الإدراك: فكِّر فى حادثة عاطفية محددة قد حدثت لك عندما كنت صغيرًا .

التفهم : اكتب التأثير الذى تركته تلك الحادثة فى حياتك المالية الحالية .

الانفصال: هل يمكنك أن ترى أن تلك الطريقة هى ما تعلمته وليست جزءًا منك ؟ هل يمكنك أن ترى أن لديك اختيارًا فى تلك اللحظة أن تكون مختلفًا ؟

التصريح: ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أقوم بالتخلى عن كل التجارب المالية غير الداعمة ، والتى عشتها فى الماضى ، وأقوم بخلق مستقبل جديد وثرى " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدىَّ عقلية مليونير " .

إذن ، ما هو الهدف الذى وضع من أجله مخططك المالى ؟

لقد حان الآن وقت إجابة سؤال " المليون دولار" . ما هو مخططك المالى للمال والنجاح ، وما النتائج التى يدفعك إليها ذلك المخطط بلا وعى منك؟ هل يتم توجيهك نحو النجاح المادى الكامل ، أم النجاح المعقول ، أم الفشل المالى ؟ هل أنت مبرمج من أجل التصارع على المال ، أم من أجل الحصول على المال اليسير ؟ هل أنت مُوجه لكى تعمل بمنتهى الجد من أجل المال ، أم أن تعمل بشكل متوازن ؟

هل أنت مُوجه فى اتجاه أن يكون لديك دخل ثابت أم دخل غير ثابت؟ أو كما يقول القول السائد : " فى البداية يكون المال معك ثم تفقده ، ثم يكون معك ثم تفقده" . إن الأمر يبدو دائماً كما لو أن أسباب ذلك التذبذب العنيف تأتى من العالم الخارجى . على سبيل المثال :

" قد كانت لدىَّ وظيفة بمرتب ممتاز ، ولكن الشركة أفلست . ثم قمت بمشروع خاص بى وكانت الأحوال مزدهرة ، لكن سوق الاقتصاد أصابه الركود . كان مشروعى التالى يبلى بلاءً عظيماً ، لكن شريكى انفصل عنى فجأة ، إلخ ... " . لا تخدع نفسك . إن السبب فى كل ذلك هو مخططك المالى .

هل أنت مُوجه نحو أن يكون لديك دخل مرتفع ، أم دخل متوسط ، أم دخل بسيط ؟ هل تعلم أن كلاً منا قد تمت برمجته أو توجيهه لاكتساب كمية محددة من الدولارات؟ هل أنت مُوجه نحو أن تكتسب ما بين عشرين ألف دولار إلى ثلاثين ألف دولار فى السنة ؟ أم من أربعين ألف دولار إلى ستين ألف دولار ؟ أم من خمسة وسبعين ألف دولار إلى مائة ألف دولار ؟ أم من مائة ألف دولار إلى مائة وخمسين ألف دولار ؟ أم من مائة وخمسين ألف دولار إلى مائتى ألف دولار ؟ أم لأكسب مائتين وخمسين ألف دولار فى السنة الواحدة أم أكثر من ذلك ؟

منذ عدة سنوات ، كان هناك رجل شديد التأنق شكله غير عادى يجلس بين الجمهور خلال إحدى الندوات التى كانت تستمر لساعتين . وعندما انتهت الندوة أتى إلىَّ وسألنى إن كنت أظن أن ندوة " عقلية المليونير " والتى تستمر لثلاثة أيام من الممكن أن تكون مفيدة له ، واضعاً فى عين الاعتبار أن دخله كان يصل إلى خمسمائة ألف دولار سنوياً . سألته كم من الوقت صار له وهو يكتسب هذا الدخل . فرد علىَّ قائلاً : " بشكل ثابت ، منذ سبع سنوات " .

كان هذا كل ما احتجت إلى سماعه . سألته لماذا لم يصبح دخله مليونى دولار سنوياً ، وأخبرته بأن هذا البرنامج قد وضع من أجل هؤلاء الذين يريدون *الوصول إلى أقصى قدراتهم المالية* ، وطلبت منه أن يفكر لماذا هو ما زال ملتصقاً بمبلغ النصف مليون دولار سنوياً . ولقد قرر أن يشترك بالبرنامج .

لقد وصلتنى رسالة إلكترونية منه فى العام الماضى ، يقول فيها : " لقد كان البرنامج رائعاً ، ولكننى ارتكبت خطأً . لقد قمت بإعادة صياغة مخططى المالى من أجل اكتساب مليونى دولار سنويا كما ناقشنا الأمر . لقد وصلت إلى ذلك بالفعل ، ولذلك ، فسوف أشترك بالبرنامج مرة أخرى من أجل أن أعيد ضبط مخططى المالى لكسب عشرة ملايين دولار سنوياً ! " .

والنقطة التى أريد أن أوضحها هنا هى أن تحديد قدر المال لا يهم . ولكن المهم هو وصولك إلى قمة قدراتك المالية أم لا . واعلم أن الكثيرين منكم ربما يسألون ، ولماذا بحق السماء يحتاج فرد واحد كل هذا القدر من المال ؟ ، أولاً ، هذا السؤال فى حد ذاته لا يساند ثراءك ، وهو بالتأكيد يمثل إشارة على أنك تريد إعادة صياغة مخططك المالى . ثانياً ، إن السبب الرئيسى وراء رغبة هذا الرجل فى كسب تلك الكميات الضخمة من الأموال كان من أجل دعم أعماله كأحد أكبر المتبرعين لمنظمة خيرية تساعد ضحايا مرض الإيدز فى أفريقيا . أظن أن هذا يثبت أن الاعتقاد بأن الأغنياء قوم " طماعون " هو اعتقاد خاطئ !

هيا نستكمل حديثنا . هل أنت مُبرمج من أجل ادخار المال ، أم من أجل إنفاقه ؟ ، هل أنت مبرمج من أجل تحسين إدارة أموالك ، أم من أجل سوء إدارتها ؟

هل تم توجيهك نحو اختيار الاستثمارات الناجحة ، أم نحو اختيار الاستثمارات الفاشلة ؟ وربما تتساءل : " كيف يمكن أن يكون نجاحى فى كسب المال عن طريق سوق الأسهم أو الاستثمار العقارى جزءًا من مخططى المالى ؟ الأمر بسيط ، مَنْ الذى يختار نوعية الأسهم أو العقارات ؟ أنت من يفعل ذلك . من الذى يختار متى يشتريها ؟ أنت تفعل ذلك . من الذى يختار متى يبيعها ؟ أنت تفعل ذلك . أعتقد أن لك جزءًا كبيرًا فى نجاح هذه المعادلة .

لدىَّ أحد الأصدقاء يعيش فى سان دييجو ويدعى " لارى " . ويعد " لارى " مثل المغناطيس عندما يتعلق الأمر بجمع المال : إن لديه بالتأكيد مخططاً موضوعاً من أجل الدخل المرتفع . لكنه يعانى فشلاً ذريعاً عندما يتعلق الأمر باستثمار هذا المال . فما إن يشترى أى شىء حتى تهبط أسعاره إلى أدنى مستوى . (هل يمكنكم أن تصدقوا أن والده كان يعانى نفس المشكلة ؟ عجباً) . ودائماً أبقى على اتصال مباشر مع " لارى " من أجل أن أسأله بعض النصائح الاستثمارية . إن نصائحه شديدة الدقة ... فى الخطأ ! وأيا كان ما ينصحنى به " لارى " ، فإننى أسلك الاتجاه المعاكس له تماماً . لكم أحب " لارى " هذا .

وعلى الجانب الآخر ، هل لاحظت كيف أن بعض الناس لديهم تلك المقدرة التى أُطلق عليها فى سالف الزمن " اللمسة الذهبية . كل شىء يحتكون به يتحول إلى ذهب . وكل من اللمسة الذهبية أو لمسة الفشل الذريع ما هما إلا انعكاس للمخططات المالية .

ومرة أخرى نكرر ، إن مخططك المالى سوف يحدد حياتك المالية وحتى حياتك الشخصية . فإذا كنتِ إحدى النساء ممن وضعت مخططاتهم المالية من أجل الدخل البسيط ، فمن المرجح أن ينجذب إليك رجل قد ضبطت مخططاته المالية من أجل إحراز دخل بسيط أيضًا حتى يمكنكما البقاء فى المنطقة المالية المريحة لكليكما وتوثيق مخططاتكم المالية .

إن معظم الناس يعتقدون أن نجاحهم فى مشروعاتهم الاقتصادية يعتمد أساسًا على مهاراتهم الاقتصادية ومعرفتهم ، أو على الأقل الوقت المناسب لبدء مشروعاتهم . وأكره أن يكون أنا من يزف إليكم هذا الخبر ، ولكن هذا لا يحدث إلا فى أرض الأحلام ، أو بمعنى آخر مستحيل الحدوث .

إن درجة نجاح مشروعك هى نتيجة مباشرة لمخططك المالى . إنك ستقوم دائما بموافقة مخططك المالى . فان كان لديك مخطط مالى قد وضع من أجل دخل سنوى يساوى مائة ألف دولار ، فإن مقدار النجاح الذى

سيصيب مشروعك ، سيكفى فقط ليكون دخلك السنوى مائة ألف دولار سنوياً .

إذا كنت أحد رجال المبيعات ، وكان مخططك المالى قد وضع من أجل دخل سنوى يساوى خمسين ألف دولار . ثم قمت بعملية بيع كبيرة جعلت دخلك هذه السنة تسعين ألف دولار ، فإما أن هذه العملية ستلغى ، أو إذا قمت بها فعلاً ، فعليك أن تستعد لمواجهة عام متقشف يتبع عام الرخاء الذى سبقه حتى تتعادل الكفتان وتجد نفسك عائداً إلى المستوى الذى وضع فى مخططك المالى .

ومن ناحية أخرى ، إذا كنت موجهًا لكسب خمسين ألف دولار ومرت بك بعض الأعوام المتعسرة ، فلا تقلق ، فسوف تعود إلى مستواك الطبيعى . إن لديك المقدرة على ذلك ، ويحكم تلك المقدرة قانون اللاوعى الذى يربط بين العقل والمال . وشخص فى هذا الوضع قد يعبر الشارع فتصدمه سيارة أوتوبيس وينتهى به الحال أن يكسب خمسين ألف دولار من أموال التأمين ! والأمر بسيط : بطريقة أو بأخرى ، إذا كنت موجهًا لكسب خمسين ألف دولار سنوياً ، فهذا ما ستحصل عليه فى النهاية .

ولذلك نكرر السؤال ، كيف يمكنك أن تعرف الهدف الذى وضع مخططك المالى من أجله ؟ وإحدى أهم الطرق الواضحة ، هى أن تنظر إلى نتائجك . انظر إلى دخلك . انظر إلى صافى ثروتك . انظر إلى نجاحاتك الاستثمارية . انظر إلى نجاحك فى مجال المشروعات . انظر إلى كونك مسرفاً أم مدخراً . انظر إذا كنت تدير أموالك جيدًا . انظر إذا كنت ثابت الدخل أم متذبذباً . انظر إلى أى مدى تعمل مجتهدًا من أجل أموالك . انظر إلى كل علاقاتك التى ترتبط بالمال .

هل يمثل كسب المال صراعًا ، أم أنك تكتسبه بسهولة ؟ هل تمتلك مشروعًا خاصًا بك أم أنك موظف ؟ هل تظل محتفظًا بمشروعك أو وظيفتك وقتًا طويلاً أم أنك تتنقل سريعًا بين الوظائف المختلفة ؟

إن مخططك المالى أشبه ما يكون بمنظم الحرارة . إذا كانت درجة الحرارة فى الغرفة تساوى اثنتين وعشرين درجة ، فإن الاحتمال الأكبر هو أن منظم الحرارة قد تم ضبطه على اثنتين وعشرين درجة . وهنا يصبح الأمر مثيرًا . أليس من المحتمل أن تنفتح النافذة ويكون الجو بالخارج شديد البرد ، فعندها تهبط درجة الحرارة إلى خمس عشرة درجة مئوية ؟ بالطبع ، ولكن ماذا سيحدث فى النهاية ؟ سوف يقوم منظم الحرارة بالتدخل ويعيد حرارة الغرفة إلى اثنتين وعشرين درجة أخرى .

وكذلك ، أليس من الممكن أن تنفتح النافذة وأن يكون الجو بالخارج حاراً ، فترتفع درجة حرارة الغرفة إلى خمس وعشرين درجة مئوية ؟ بالطبع ، قد يحدث ذلك ، ولكن ما الذى سيحدث فى النهاية ؟ سوف يقوم منظم الحرارة بالتدخل وإعادة حرارة الغرفة إلى اثنتين وعشرين مرة أخرى .

إن الطريقة الوحيدة من أجل تغيير درجة حرارة الغرفة بشكل مستمر هى عن طريق إعادة ضبط منظم الحرارة . وقياساً على ذلك ، إن الطريقة الوحيدة لتغيير مستوى نجاحك المالى " بشكل نهائى " هو عن طريق إعادة ضبط منظم حرارتك المالية ، أو ما يسمى بمخططك المالى .

من مبادئ الثراء :

إن الطريقة الوحيدة من أجل تغيير درجة حرارة الغرفة بشكل مستمر هى عن طريق إعادة ضبط منظم الحرارة . وقياساً على ذلك ، فإن الطريقة الوحيدة لتغيير مستوى نجاحك المالى " بشكل نهائى "هى عن طريق إعادة ضبط منظم حرارتك المالية ، أو ما يسمى مخططك المالى .

يمكنك أن تحاول بأية طريقة وبكل طريقة أخرى تختارها . يمكنك أن تحاول تطوير معرفتك بمجال المشروعات ، أو الدعاية ، أو المبيعات ، أو التفاوض ، أو إدارة الأعمال . يمكنك أن تصبح خبيرًا فى العقارات أو فى سوق الأسهم . وكلها أدوات رائعة ، ولكن فى النهاية ، بدون " صندوق أدوات " داخلى كبير وقوى بما يكفى لجعلك تنتج وتحافظ على كمية كبيرة من المال ، فإن كل الأدوات التى توجد فى هذا العالم لن تفيدك بشىء .

ومرة أخرى نكرر ، إنها عملية حسابية بسيطة : " إن دخلك سينمو فقط إلى المدى الذى ينمو به فكرك " .

ومن سعدك أو تعاستك ، فإن مخطط أموالك الخاصة ونجاحك سوف يستمر معك إلى نهاية حياتك ، إلا إذا قمت بالتعرف عليه وتغييره ، هذا ما سوف نستمر فى فعله بالتحديد فى الجزء الثانى من هذا الكتاب ، وهو أيضا ما سنقوم به معك بشكل أكثر عمقاً فى ندوة " عقلية المليونير " المكثفة .

تذكَّر أن أول عنصر من عناصر التغيير هو الإدراك . فراقب نفسك ، وكن أكثر وعياً ، ولاحظ أفكارك ومخاوفك ومعتقداتك وعاداتك وأفعالك ، ولاحظ حتى الأشياء التى لا تفعلها . ضع نفسك أسفل المجهر . ادرس نفسك .

إن معظمنا يؤمن بأننا نعيش حياتنا بناء على اختيارنا . وهذا عادةً لا يحدث ، وحتى إن كنا شديدى المعرفة ، فربما نتخذ بعض الخيارات المعدودة فى اليوم الواحد التى تعكس إدراكنا لأنفسنا فى الوقت الحالى . لكن فى معظم الوقت ، نحن أشبه ما نكون برجال آليين نعمل بشكل أوتوماتيكى ويحكمنا توجيهنا الذى تم فى الماضى وعاداتنا القديمة . وهنا يأتى دور الوعى . والوعى هو مراقبة أفكارك وأفعالك حتى يمكنك أن تعيش بناءً على اختيار حقيقى تتخذه فى اللحظة الحالية بدلاً من أن يتحكم فيك توجيه تم فى الزمن الماضى .

وبتحقيق ذلك الوعى فسوف نستطيع أن نعيش أفضل مما نحن عليه الآن بدلاً مما كنا عليه بالأمس . بهذه الطريقة ، سوف نستطيع أن نستجيب بطريقة مناسبة لمواقف تستلزم المدى النهائى والإمكانات الكامنة لمهاراتنا ومواهبنا ، بدلاً من الاستجابة غير المناسبة لأحداث يدفعنا نحوها الخوف وعدم الأمان الذى كنا نشعر به فى الماضى .

من مبادئ الثراء :

الوعى هو مراقبة أفكارك وأفعالك حتى يمكنك أن تعيش بناء على اختيار حقيقى تتخذه فى اللحظة الحالية بدلاً من أن يتحكم فيك توجيه تم فى الزمن الماضى .

ومتى أصبح لديك وعى ، سيمكنك أن ترى برمجتك على حقيقتها : مجرد تسجيل للمعلومات التى تلقيتها وصدقتها فى الماضى ، عندما كنت صغيرًا جدًا على معرفة الحقيقة . سوف ترى أن ذلك التوجيه ليس جزءًا منك فعلاً ، ولكنه ما تعلمت أن تكونه . تستطيع أن ترى أنك لست المادة " المسجلة " ولكنك جهاز " التسجيل " . إنك لست " المحتوى " الموجود داخل الكوب ولكنك الكوب نفسه . إنك لست " البرامج " التى تدير الأجهزة ولكنك " الأجهزة " نفسها .

نعم ، إن الجينات الوراثية قد يكون لها دور ، ونعم ، قد يكون للجوانب الروحية دور ، لكن أعظم ما يشكل تكويننا يأتى من معتقدات الآخرين ومعلوماتهم . كما قلنا من قبل ، إن المعتقدات ليست بالضرورة حقيقية أو زائفة أو صائبة أو خاطئة ، ولكن بدون النظر إلى شرعية تلك المعتقدات ، فإن المعتقدات ما هى إلا آراء تنتقل بين الناس مرات ومرات ، ثم من جيل إلى جيل حتى تصل إليك . وعند معرفتك لذلك ،

تستطيع أن تتخلى عن أى معتقد أو طريقة حياة لا تدعم ثراءك ، ويمكنك استبدالها بطريقة تقوم بذلك .

وفى برنامجنا التدريبى نقوم بتدريس أنه " لا توجد فكرة تستقر فى رأسك بدون مقابل " وكل فكرة لديك ستكون إما استثمار أو تكلفة . إما ستدفعك نحو النجاح والسعادة أو بعيدًا عنهما . إما ستقويك أو ستضعفك . ولهذا فمن الضرورى أن تختار أفكارك ومعتقداتك بعناية .

وعليك أن تلاحظ أن أفكارك ومعتقداتك ليست جزءًا منك حقيقة ، وليس من الضرورى أن تلتصق بك . ومهما كانت قيمتها فى نظرك ، فاعلم أنه ليس لها أهمية ولا معنى أكثر مما تعطيها أنت لها . *لا يوجد أى شىء له معنى غير المعنى الذى تلحقه أنت به .*

هل تذكر كيف أنه فى بداية هذا الكتاب طلبت منك ألا تصدق أية كلمة أقولها ؟ حسنًا ، إذا أردت الانطلاق فى حياتك فلا تصدق كلمة مما تقولها *أنت* . أما إذا أردت التنوير الفورى *فلا تصدق أية فكرة تفكر بها* .

لكن ، إذا كنت مثل معظم الناس ، فسوف تقوم بتصديق شىء ما ، وإذا كنت ستعتقد فى شىء ، فمن الأولى أن تتبنى تلك المعتقدات التى يمكنها أن تساندك ، وأعنى المعتقدات الثرية . وتذكر ، أن الأفكار تقود إلى المشاعر والتى تقود بدورها إلى الأفعال وتلك الأخيرة ستقود بدورها إلى النتائج . يمكنك أن تختار أن تفكر وتتصرف مثلما يفعل الأغنياء ؛ ولذلك تجنى النتائج التى يجنيها الأغنياء .

والسؤال هو : " كيف يفكر ويتصرف الأغنياء ؟ " وذلك ما سوف نكتشفه فى الجزء الثانى من هذا الكتاب .

وإذا كنت تريد أن تغير حياتك المالية إلى الأبد فاستمر بالقراءة !

تصريح : ضع يدك فوق صدرك وردد الآتى ...

" إننى أراقب أفكارى ولا أحتفظ إلا بالأفكار التى تقوينى " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدىّ عقلية مليونير " .

قصة نجاح من رواندا وبوب باينز

من : روندا آند بوب بيفز

إلى :" تى . هارف ايكر "

الموضوع : نحن نشعر بالحرية !

لقد ذهبنا للمشاركة فى ندوة عقلية المليونير المكثفة ونحن لا ندرى ماذا نتوقع . لقد أذهلتنا النتائج . قبل أن نشارك بالندوة كنا نعانى الكثير من المشاكل المالية . ما كانت أحوالنا تتحسن قط . كنا دائمًا ما نغرق فى الديون بشكل مستمر ولم نكن نعرف السبب . كنا نقوم بتسديد الأموال المستحقة على كروت الائتمان (عادة عن طريق مكافآت العمل السخية) لكى نجد أنفسنا عائدين إلى الديون مرة أخرى فى أقل من ستة أشهر . ولم تكن كمية المال التى نكتسبها لتصنع أى فرق . أصابنا الإحباط بشدة وكنا نتشاجر طوال الوقت .

ثم اشتركنا فى ندوة عقلية المليونير . وبينما كنا ننصت إلى " هارف " ، كنتُ وزوجى يضغط كل منا يد الآخر ونبتسم وينظر كل منا إلى الآخر . لقد سمعنا قدراً كبيرًا من المعلومات جعلتنا نقول عبارات مثل : " لا عجب إذن " ، أو " إذن ، فهذا هو السبب " ، أو " إن كل شىء صار واضحًا الآن " . لقد شعرنا بحماس شديد .

لقد تعلمنا كيف أن كلاً منا يفكر بشكل مختلف فيما يتعلق بالأموال . كيف أن زوجى " مسرف " فى إنفاق المال ، كيف أننى " مدخرة " . يا له من مزيج غريب . بعد أن سمعنا تلك المعلومات توقفنا عن لوم أحدنا الآخر ، وبدأنا يفهم كل منا الآخر ، وفى النهاية بدأنا نحب ونقدر بعضنا بشكل أكبر .

لقد انقضى عام بعد حضور الندوة ، ومازلنا لا نتشاجر بسبب المال نهائيا . إننا فقط نتحدث عما تعلمناه . لم نعد نستدين مطلقا ؛ بل على العكس صار لدينا أموال فى حساب ادخار ، للمرة الأولى لزواجنا الذى عمره ستة عشر عامًا . نعم ، إن لدينا أموالاً ، ليس من أجل المستقبل فقط ولكن من أجل مصروفات يومنا المعتادة مثل مصاريف الترفيه ، والتعليم ، والادخار طويل المدى من أجل منزل أكبر ، وكذلك نتبرع ببعض مالنا للأعمال الخيرية . إنه شعور رائع أن نعرف أننا يمكننا أن نستخدم هذه الأموال فى هذه النواحى بدون الشعور بالذنب ، لأننا قد خصصنا هذه الكميات من المال لهذه الأغراض .

نحن نشعر بالحرية .

شكرًا جزيلاً لك يا " هارف " .

الجزء الثانى

ملفات الثراء

سبع عشرة طريقة يفكر ويتصرف بها الأغنياء بشكل مختلف عن الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى

فى الجزء الأول من هذا الكتاب ناقشنا عملية التوضيح . تذكَّر أن الأفكار تقود إلى المشاعر ، والمشاعر تقود إلى الأفعال ، والأفعال تقود إلى النتائج . كل شيء يبدأ بأفكارك التى هى نتاج لعقلك . أليس من المدهش أن عقولنا هى أساس حياتنا ، ومع ذلك فإن معظمنا ليست لديه فكرة عن كيفية عمل هذه الأجهزة الجبارة ؟ إذن دعنا نبدأ بإلقاء نظرة بسيطة على كيفية عمل عقولنا . بشكل مجازى ، إن عقلك ليس أكثر من حافظة ملفات ضخمة شبيهة بتلك التى تجدها فى مكتبك أو منزلك . كل المعلومات التى تأتى إلى عقلك توضع لها أسماء ثم تصنف داخل مخازن حتى يصبح من السهل استدعاؤها من أجل مساعدتك على أن تحيا . هل سمعت بهذا ؟ إننى لم أقل *تنجح* ، وإنما قلت *تحيا* .

وفى كل المواقف فإنك تذهب إلى الملفات التى توجد داخل عقلك لكى تحدد كيف تستجيب . على سبيل المثال ، إذا كنت تفكر فى فرصة مالية ، فإنك تلقائيًا تذهب إلى الملف المعنون باسم الأموال ، ومن داخل الملف تقرر ماذا تفعل . والأفكار الوحيدة التى لديك عن المال ستكون تلك

التى قمت بتخزينها فى ملف المال داخل عقلك . هذا كل ما يمكنك التفكير فيه ، لأن ذلك هو كل الموجود فى عقلك تحت هذا التصنيف .

إنك تقرر بناء على ما تعتقد أنه منطقى ومحسوس ومناسب لك فى هذا الوقت ، وتجعل مما تفكر فيه الاختيار *السليم* . المشكلة ، على أية حال هى أن اختيارك الصحيح قد لا يكون هو الاختيار الناجح ، فى الواقع ، بمعنى أن ما يبدو لك منطقياً للغاية دائمًا ما ينتج عنه نتائج سيئة للغاية .

على سبيل المثال ، دعنا نفترض أن زوجتى موجودة بالسوق التجارى . لا أظن أن ذلك سيكون من الصعب تخيله بالنسبة لى . ترى زوجتى حقيبة يد خضراء . إنها معروضة للبيع بخصم خمسة وعشرين بالمائة . تذهب زوجتى فى الحال إلى ملفاتها العقلية بالسؤال التالى : " هل يجب أن أشترى هذه الحقيبة ؟ " . وفى أقل من ثانية واحدة تقوم ملفاتها العقلية بتوفير هذه الإجابة : " لقد كنت تبحثين عن حقيبة خضراء لتتماشى مع الحذاء الأخضر الذى اشتريته الأسبوع الماضى . بالإضافة إلى حجمها مناسب . وعليكِ بشرائها ! " . وعندما تندفع زوجتى إلى خزينة الدفع ، فإن عقلها فى تلك اللحظة لا يشعر بالإثارة لمجرد أنها ستشترى تلك الحقيبة الجميلة ، ولكن الفخر يملؤه لأنها سوف تشتريها بخصم خمسة وعشرين بالمائة .

وبالنسبة لعقل زوجتى ، فإن عملية الشراء هذه منطقية للغاية . إنها تريد الحقيبة وتؤمن بأنها بحاجة إليها ، وهى تمثل لها " صفقة رابحة " . ولكن ، لم يقم عقل زوجتى بتزويدها فى أى وقت خلال عملية الشراء بهذه الفكرة : " صحيح ، إنها حقاً حقيبة جميلة ، وهى بالفعل صفقة رائعة ، لكن فى هذه اللحظة أنا مدينة بمبلغ ثلاثة آلاف دولار ، ومن الأفضل أن أتراجع عن شراء تلك الحقيبة " .

ولم تستطع زوجتى الحصول على تلك المعلومات لأنها لم تكن متوافرة داخل ملفاتها العقلية . والملف الذى عنوانه : " عندما تكونين مدينة

فتوقفى عن الشراء " . لم يتم تثبيته داخل عقلها وليس له وجود ، مما يعنى أن هذا الاختيار بالتحديد لم يعد متوافراً .

هل فهمت المنطق الذى أشرحه ؟ إذا كانت لديك داخل حافظة ملفاتك ، ملفات غير داعمة بنجاحك المالى فإن تلك الملفات ستمثل الخيارات الوحيدة التى يمكنك القيام بها . ستصبح تلك الاختيارات طبيعية وتلقائية وشديدة المنطقية بالنسبة لك . لكن فى نهاية الأمر سوف ينتج عنها فشل مالى أو نجاح متوسط فى أحسن الظروف . وقياساً على ذلك ، إذا كان لديك ملفات عقلية تدعم النجاح المالى ، فإنك ستقوم بشكل طبيعى وتلقائى ، باتخاذ قرارات ينتج عنها النجاح . إنك لن تضطر للتفكير فى تلك القرارات . إن طريقة تفكيرك الطبيعية سينتج عنها النجاح ، تمامًا مثل " دونالد ترامب " ، الذى ترتبط طريقة تفكيره الطبيعية بتحقيق الثراء دائماً .

وعندما يتعلق الأمر بالمال ، ألن يكون الأمر رائعًا إذا استطعت أن تكتسب طريقة التفكير التى يفكر بها الأغنياء ؟ إننى آمل أنك قلت : " بالطبع " . أو كلمة لها نفس التأثير .

حسنا ، يمكنك ذلك !

كما ذكرنا من قبل ، إن الخطوة الأولى نحو التغيير هى الإدراك ، بمعنى أن الخطوة الأولى نحو التفكير على طريقة الأغنياء هى أن تدرك كيف يفكر الأغنياء .

إن الأغنياء يفكرون بطريقة مختلفة تمامًا عن طريقة الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة . إنهم يفكرون بشكل مختلف فيما يخص المال والثراء وأنفسهم والآخرين ، وكل جانب آخر من جوانب الحياة . فى الجزء الثانى من هذا الكتاب سوف نقوم بفحص بعض من هذه الاختلافات ، وكجزء من إعادة توجيهك ، سنقوم بتثبيت سبعة عشر ملفاً بديلاً من " ملفات الثراء " داخل عقلك . ومع الملفات الجديدة تأتى خيارات جديدة . عندها ستستطيع أن تراقب نفسك عندما تفكر مثل الفقراء

أو أبناء الطبقة الوسطى ، وأن تقوم بوعى بتبديل تركيزك إلى طريقة تفكير الأغنياء . تذكر ، يمكنك *أن تختار* أن تفكر بطرق قادرة على مساندتك فى الوصول إلى السعادة والنجاح بدلاً من الطرق التى لا تؤدى إلى ذلك .

من مبادئ الثراء :

يمكنك أن تختار أن تفكر بطرق قادرة على مساندتك فى الوصول إلى السعادة والنجاح بدلاً من الطرق التى لا تؤدى إلى ذلك .

بعض التحذيرات قبل البدء . أولاً ، لا يمكن بأى شكل أو طريقة أن يتصور أحدهم أننى أقصد التقليل من مكانة الفقراء ، أو أننى أريد أن أظهر بمظهر غير المتعاطف مع أوضاعهم . أنا لا أومن أن الأغنياء *أفضل* من الفقراء . إنهم فقط أكثر ثراءً . فى نفس الوقت أريد أن أتأكد من أن تلك الرسالة قد وصلتك ، ولذلك سوف أقوم بوضع فروق بين الأغنياء والفقراء إلى أقصى حد ممكن .

ثانيًا ، إننى عندما أتحدث عن الأغنياء والفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة ، فإن ما أشير إليه هو *عقلياتهم* - إلى أى مدى من الاختلاف يفكر الناس ويتصرفون ، ولست أشير إلى الكمية الحقيقية من المال الذى يمتلكونه ولا إلى قيمتهم بالنسبة إلى المجتمع .

ثالثاً ، سوف أقوم بالتعميم " بشكل كبير " . إننى أتفهم أنه ليس كل الأغنياء ولا كل الفقراء على الشكل الذى أصفهم به . ومرة أخرى أكرر ، إن هدفى هو أن أتأكد أنك قد تعلمت الهدف وراء كل مبدأ وأن تقوم باستخدامه .

رابعاً ، فى معظم الكلام ، لن أقوم بالإشارة إلى الطبقة المتوسطة تحديداً ، لأن أبناء الطبقة المتوسطة عادة ما يكون لديهم مزيج من عقلية

الفقراء وعقلية الأغنياء . ومرة أخرى ، إن هدفى هو أن تدرك أين مكانك تحديدًا فوق كفة الميزان ، وأن تفكر بشكل أكبر تفكير الأغنياء إذا أردت أن تصنع لنفسك مزيداً من الثراء .

خامساً ، هناك كثير من المبادئ فى هذا القسم قد تبدو أكثر تعاملاً مع العادات والأفعال من تعاملها مع طرق التفكير . تذكر أن أفعالنا تنبع من مشاعرنا والتى تأتى بدورها من أفكارنا . وبالتالى ، فكل فعل ثرى تسبقه طريقة ثرية فى التفكير .

أخيراً ، سوف أطلب منك أن تكون مستعدًا لكى تتخلى عن كونك *على حق* ، وما أعنيه بذلك هو أن تكون مستعدًا للتخلى عن حتمية أن تقوم بالأمور على طريقتك الخاصة . لماذا ؟ لأن طريقتك الخاصة قد أوصلتك إلى الموضع الذى تقف به الآن . فإذا أردت مزيداً مما أنت عليه ، فاستمر على طريقتك الخاصة . إن لم تكن غنياً حتى الآن ، فربما قد حان الوقت لكى تفكر فى طريقة مختلفة وخاصةً ، طريقة تأتيك من شخص شديد الثراء فعلا ، وقام بوضع آلاف من الآخرين على طريق الثراء أيضا . إن الأمر بيدك .

إن المفاهيم التى توشك على تعلمها بسيطة ولكنها مؤثرة ، إنها تؤدى إلى تغييرات حقيقية فى حياة البشر فى هذا العالم . كيف أعرف ذلك ؟ فى شركتى بيك بوتينشيال ترانينج ، تصلنا آلاف من الخطابات والرسائل الالكترونية كل عام تخبرنا كيف أن ملف الثراء الخاص ببعض الأفراد قد قام بتحويل حياتهم نحو الأفضل . إذا تعلمت هذه المفاهيم واستخدمتها ، فأنا على يقين من أنها ستغير حياتك نحو الأفضل أيضاً .

وفى نهاية كل قسم ، سوف تجد تصريحاً وحركة جسدية تقوم بأدائها فى أثناء ترديدك للتصريح .

وسوف تجد أيضًا أفعالاً تقوم بها تساندك فى تبنيك لملف الثراء . ومن الضرورى أن تقوم بوضع كل ملف موضع التنفيذ فى حياتك بأسرع ما

يمكنك حتى يمكن أن تتحرك المعرفة العقلية إلى مستوى فيزيائى وخلوى وتقوم بخلق ذلك التغيير الدائم .

معظم الناس يظنون أننا مخلوقات تحكمنا العادات ، لكن ما لا يدركونه هو أن هناك فى الواقع نوعين من العادات : عادات *تفعلها* ، وعادات *لا تفعلها* . وكل شىء *لا تقوم به* الآن فهو من ضمن *العادات* التى لا تفعلها . إن الطريقة الوحيدة لتغيير هذه العادات التى لا تفعلها إلى عادات تفعلها هو عن طريق أن تقوم *بفعلها* . إن القراءة سوف تساعدك ، ولكن هناك اختلافاً كبيراً عندما تنتقل من القراءة إلى الفعل ، إذا كنت بالفعل جاداً لتحقيق النجاح ، فبرهن على ذلك ، وقم بأداء كل الأفعال التى ستُقترح عليك .

ملف الثراء #١

الأغنياء يؤمنون بمقولة " أنا أصنع حياتى " .
والفقراء يؤمنون بمقولة "حياتى مجرد مصادفة " .

إذا أردت أن تصنع الثراء ، فإنه من الضرورى أن تؤمن بأنك من يقود سفينة حياتك . إن لم تؤمن بذلك ، فعليك أن تؤمن إيمانًا عميقًا أن تحكمك فى حياتك قليل أو معدوم ، وبالتالى فإن تحكمك فى نجاحك المالى قليل وربما معدوم أيضاً . وهذا ليس أسلوب من يريد الثراء .

هل لاحظت أن معظم من ينفقون أموالهم على لعبة اليانصيب هم الفقراء ؟ إنهم يظنون أن ثراءهم سيأتى عن طريق رجل ينتقى أسماءهم من داخل قبعة . إنهم يقضون ليلة السبت وأعينهم ملتصقة بجهاز التلفاز ، ينظرون بحماس إلى إجراء القرعة ، لكى يروا إذا ما كانت الثروة ستهبط عليهم هذا الأسبوع !

بالطبع ، كل إنسان يود أن يربح اليانصيب ، وحتى الأغنياء يجربون حظوظهم ويلعبون للمرح من وقت لآخر . لكن أولاً ، إنهم لا ينفقون نصف رواتبهم على تذاكر اليانصيب ، وثانياً ، إن مسألة الفوز باليانصيب ليست إستراتيجيتهم الأساسية لتحقيق الثراء

يجب أن تؤمن بأنك من يقوم بخلق نجاحك الساحق ، وأنك من يقوم بخلق نجاحك المعقول ، وأنك من يقوم بخلق تلك المعاناة التى تمر بها فى بحثك عن المال والنجاح . وسواء كان ذلك بوعى أو بدون وعى ، فإنك ما زلت المسئول .

وبدلاً من أن يختاروا دور المسئول عما يحدث فى حياتهم ، تجد الفقراء يختارون أن يلعبوا دور الضحية . والفكرة المسيطرة على الضحية هى فى الغالب " كم أنا مسكين ! " وبمنتهى السرعة ـ وحسب قانون النوايا ـ يكون ذلك هو ما يحصل عليه الضحية . يحصلون على أن يكونوا " مساكين " .

لاحظ أننى قلت يلعبون دور الضحايا ولم أقل إنهم ضحايا . أنا لا أومن بأن هناك من هو ضحية بالفعل . أنا أومن بأن الناس يلعبون دور الضحايا لأنهم يظنون أن ذلك قد يأتيهم بشيء . سوف نناقش هذا بشكل أكثر تفصيلاً بعد قليل .

والآن ، كيف يمكنك أن تعرف إن كان الناس يلعبون دور الضحية ؟ إنهم يتركون وراءهم ثلاثة أدلة واضحة .

الآن ، وقبل أن نتكلم عن هذه الأدلة ، أريدك أن تلاحظ أننى أتفهم تماماً أن طرق التصرف هذه لا علاقة لها بأى شخص يقرأ هذا الكتاب . لكن هناك احتمالاً ، وأقول مجرد احتمال ، أنك ربما تعرف شخصًا ما له علاقة بتلك الطرق . وهناك احتمال ، وأكرر ، مجرد احتمال ، ربما تتعرف على هذا الشخص فى الحال . على كل حال ، أقترح عليك أن تقرأ هذا القسم بعناية .

دليل الضحية # ١ : إلقاء اللوم

عندما يصل الأمر بالضحايا إلى أن يسألوا أنفسهم لماذا ليسوا أغنياء ، تجد أن معظمهم قد وصل إلى مرحلة الاحتراف فى ممارسة " لعبة إلقاء اللوم " ، والهدف من تلك اللعبة هو العثور على أكبر عدد من الأشخاص والظروف يمكنك أن تشير إليها بأصابع الاتهام دون أن تحاول مجرد النظر إلى نفسك . إنها لعبة مسلية ، على الأقل بالنسبة للضحايا . لكنها ليست مسلية بالنسبة لأى شخص آخر ، قد يضعه سوء حظه بالقرب من هؤلاء . لأن أولئك المقربين من الضحايا يصبحون أهدافًا سهلة للاتهام .

إن الضحايا يتهمون الاقتصاد ، ويلومون الحكومة ، ويلومون بورصة الأسهم ، ويلومون سمسار البورصة ، ويلومون المشروعات التى يعملون بها ، ويلومون رئيسهم فى العمل ، ويلومون موظفيهم ، ويلومون مدير أعمالهم ، ويلومون المكتب الرئيسى ، ويلومون خطوط الهاتف وخطوط الفاكس ، ويلومون خدمة العملاء ، ويلومون إدارة الشحن ، ويلومون شريكهم ، ويلومون أزواجهم وزوجاتهم ، ويلومون القدر ، وبالطبع يلومون والديهم . هناك دائمًا شخص ما أو شىء ما يلقون باللائمة عليه . إن المشكلة تتعلق بأى شىء أو أى شخص غيرهم .

دليل الضحية # ٢ : التبرير

إذا لم يكن الضحايا يلقون باللوم ، فسوف تجدهم يبررون أو يجعلون موقفهم يبدو منطقيًا عن طريق قول أشياء مثل : " إن المال ليس مهمًا لهذه الدرجة " . والآن دعنى أسألك هذا السؤال : إذا قلت إن زوجك أو زوجتك أو صديقك أو صديقتك أو شريكك أو رفيقك ، لو قلت إن كل هؤلاء ليسوا مهمين إلى هذه الدرجة ، أتظن أن أحدًا منهم سيبقى إلى جانبك طويلاً بعد ذلك ؟ لا أظن ذلك ، وكذلك لن يبقى المال أيضًا .

وفى أثناء ندواتى الحية ، كان يأتينى بعض المشتركين دائمًا ويقولون : " أتدرى يا " هارف " . إن المال ليس بهذه الأهمية " . كنت

أنظر فى أعينهم مباشرة وأقول : " إنكم مفلسون ، أليس كذلك ؟ " ، وغالبا ما كانوا ينظرون إلى موضع أقدامهم ويردون فى هدوء بكلمات مثل : " حسنًا ، إننا نواجه بعض التحديات المالية ، لكن ... " فأقاطعهم قائلاً : " كلا ، ليس الآن فقط ، لقد كان الحال دائمًا هكذا ؛ لقد كنتم دائمًا مفلسين أو قريبين من الإفلاس ، نعم أم ماذا ؟ " وعند هذه النقطة عادة ما يهزون رؤوسهم بالموافقة ويعودون إلى مقاعدهم فى حزن ، ولكنهم قد صاروا أكثر رغبة فى الإنصات والتعلم ، بعد أن لاحظوا أخيراً كيف أن هذا الاعتقاد له هذا التأثير المدمر على حياتهم .

بالطبع هم مفلسون . هل ستحتفظ بدراجة بخارية إن لم تكن ذات أهمية لك ؟ بالطبع لا . هل ستحتفظ ببغاء فى منزلك إن لم يكن مهمًا لك ؟ بالطبع لا . وبنفس الطريقة ، إذا كنت تظن أن المال ليس مهما فلن يكون لديك أى منه .

يمكنك فى الواقع أن تبهر أصدقاءك بهذا الفهم العميق للأمور . تخيل أنك فى محادثة مع صديق يقول لك : " إن المال ليس بهذه الأهمية " ضع يدك على رأسك ، وانظر إلى السماء وكأنما يأتيك إلهام من السماء ، ثم قل متعجبًا : " إنك مفلس " وسوف تجد صديقك المندهش يرد بدون تردد: " كيف عرفت ذلك ؟ " تستطيع عندها أن تمد يدك المفتوحة إليه وتقول: " ماذا تريد أن تعرف أيضًا ؟ سيكلفك الأمر خمسين دولارًا فقط ؟ " .

دعنى أقول الأمر بشكل أوضح ، إن كل مَنْ يقول إن المال لا يهم ، ليس لديه أي منه ! . إن الأغنياء يعرفون أهمية المال والدور الذى يلعبه فى مجتمعنا . وعلى الجانب الآخر ، يقوم الفقراء بالتصديق على سخافتهم المالية عن طريق استخدام مقارنات غير موضوعية . سيجادلون قائلين: " إن المال ليس مهماً مثل الحب " . أليست هذه مقارنة غبية أم ماذا ؟ حسناً ، أيهما أكثر أهمية ، ذراعك أم رجلك ؟ *كلاهما بنفس* الأهمية طبعاً .

أنصتوا إلىَّ يا أصدقائى : إن المال شديد الأهمية فى المجالات التى يعمل بها ، وليس له أية أهمية فى المجالات التى لا يعمل بها . وعلى الرغم من أن الحب قد يغير العالم ، إلا أنه لن يقوم ببناء المستشفيات ودور العبادة والمنازل . إنه لن يطعم الجوعى أيضاً !

من مبادئ الثراء :

إن المال شديد الأهمية فى المجالات التى يعمل بها ،
وليس له أية أهمية فى المجالات التى لا يعمل بها .

لم تقتنع بعد ؟ حاول أن تدفع فواتيرك بالحب . مازلت غير متأكد ؟ حسناً ، اذهب إلى البنك وحاول أن تودع بعض الحب وانظر ماذا سيحدث ؟ سأوفر عليك عناء تخيل الأمر . سوف ينظر إليك الموظف كما لو كنت شخصاً هارباً من مصحة عقلية ويصرخ بكلمة واحدة: *" يا رجال الأمن ! "* .

لا يوجد من الأغنياء من يؤمن بأن المال غير مهم . وإذا كنت قد فشلت فى إقناعك ، ومازلت حتى الآن تؤمن بأن المال غير مهم ، فلدى كلمتان فقط أقولهما لك : إنك مفلس ، وسوف تظل كذلك حتى تقوم باستئصال ذلك الملف غير الداعم من مخططك المالى .

دليل الضحية # ٣ : الشكوى

إن الشكوى هى أسوأ شيء يمكن أن تفعله من أجل صحتك أو من أجل ثروتك . الأسوأ على الإطلاق . لماذا ؟

إننى من أشد المؤمنين بالقانون الكونى الذى يقول : " إن ما تقوم بالتركيز عليه ، يتوسع " . وعندما تشكو ، فما الذى تركز عليه ؟ ما هو جيد فى حياتك ، أم ما هو سيئ ؟ ، إنك بالتأكيد تركز على ما هو سيئ

فى حياتك ، وبما أن ما تركز عليه يتوسع ، فإنك ستظل تتلقى المزيد مما هو سيئ .

والكثير من المعلمين فى مجال تطوير الشخصية يتحدثون عن قانون الانجذاب . ونص القانون كالأتى : " الشيء يجذب شبيهه " . والمعنى هو أنك عندما تشتكى ، فإنك فى الواقع تجتذب " الهراء " إلى حياتك .

من مبادئ الثراء :

عندما تشتكى ، فإنك تصبح" مغناطيسًا للهراء" يعيش ويتنفس .

هل لاحظت يوماً كيف أن مدمنى الشكوى يحيون حياة قاسية ؟ إن الأمر يبدو كما لو أن كل الأشياء التى من الممكن أن تصير خطأً ، بالفعل ، تصبح خطأً بالنسبة لهم . وهم يقولون : " بالطبع يجب أن أشتكى ـ انظر كيف أن حياتى فى منتهى الفشل" . والآن بعد أن تعلمت بشكل أفضل وعرفت حقيقة الأمر يمكنك أن تشرح لهم الأمر قائلاً : " كلا ، إن حياتك يعمها الفشل بسبب **أنك** تشتكى كثيرًا . اخرس ... وابتعد عنى ! " .

وهذا يأخذنا إلى نقطة أخرى . يجب عليك أن تتأكد ألا تضع نفسك فى مستوى محبى الشكوى . وإذا كنت مضطرًا إلى الاقتراب منهم فاحرص على أن تأخذ معك مظلة حديدية وإلا فإن مطر الهراء الهابط عليهم سوف يصيبك أنت أيضاً .

إننى أبقى بعيدًا قدر الإمكان عن مدمنى الشكوى ، لأن الطاقة السلبية معدية . والكثير من الناس على أية حال يحبون البقاء والإنصات إلى مدمنى الشكوى ، لماذا ؟ إن الأمر بسيط : إنهم ينتظرون دورهم ليشتكوا ." أتظن أن ما حدث سيئ ؟ انتظر حتى تسمع ما حدث لى " .

وإليك بعض الواجبات المنزلية ، التى أعدك بأنها ستغير حياتك . فأنا أطلب منك ألا تشتكى مطلقًا فى مدة الأيام السبعة القادمة ، وهذا الواجب المنزلى أو هذا الطلب يمثل نوعاً من التحدى . وأنا لا أقصد الشكوى التى يعلو بها صوتك فقط ، وإنما الشكوى التى تحتفظ بها فى رأسك أيضاً . لكن عليك أن تقوم بالأمر لمدة سبعة أيام كاملة . لماذا ؟ لأنه فى الأيام القليلة الأولى ربما يكون لا يزال عالقاً فى رأسك بعض " الهراء المتبقى " وذلك قبل أن تدخل فى ذلك التحدى . ولسوء الحظ ، فإن الهراء لا ينتقل بسرعة الضوء كما تعلم ، إنما ينتقل بسرعة الهراء ، ولذلك فربما يستغرق الأمر بعض الوقت حتى تتخلص منه تماماً .

لقد أعطيت هذا التحدى إلى الآلاف من الناس ، ولقد أصابتنى الدهشة بشدة كيف أن كثيراً منهم أخبرونى بأن هذا التمرين البسيط للغاية قد غير من حياتهم تمامًا . وأنا أضمن لك ، أنك سوف تدهش كيف أن حياتك ستصبح رائعة عندما تتوقف عن التركيز فى الشكوى ـ وبالتالى تتوقف عن جذب الهراء إلى حياتك ـ إذا كنت من مدمنى الشكوى فلا تفكر فى اجتذاب النجاح خلال الفترة الحالية ؛ فبالنسبة لمعظم الناس ، يكون الوصول إلى الحياد بداية رائعة .

إن اللوم والتبرير والشكوى هى أشبه ما تكون بالحبوب المهدئة . إنها ليست أكثر من مخفضات للتوتر . إنها تخفف من ضغط الفشل ، فكر فى هذا الأمر إذا كان هناك شخص لا يتعرض للفشل بشكل أو بآخر ، أتظن أنه سيحتاج إلى أن يلوم ويبرر ويشتكى ؟ والإجابة الواضحة هى لا .

ومن الآن فصاعداً ، عندما تسمع نفسك تلقى اللوم أو تبرر أو تشتكى بشدة ، فتوقف عن الكلام وامتنع عن الفعل فوراً ، قم بتذكير نفسك بأنك تصنع حياتك ، وأنك فى كل لحظة منها ستجتذب إلى حياتك أحد أمرين ، إما النجاح ، وإما الهراء . إنه لمن الضرورى أن تختار أفكارك وكلماتك بحكمة .

والآن قد صرت مستعدًا لسماع أحد أعظم الأسرار فى هذا العالم . هل أنت مستعد؟ اقرأ الآتى بعناية : *ليس هناك مَنْ يمكن أن نسميه الضحية الثرى* . هل فهمت هذا ؟ سأردد الأمر مرة أخرى : ليس هناك مَنْ يمكن أن نسميه الضحية الثرى . وعلى أية حال ، من الذى سينصت إلى شخص يقول : " لقد قام أحدهم بخدش اليخت الخاص بى " . سيكون رد أى شخص على هذا السؤال : " ومن الذى يهتم بذلك ؟ " .

من مبادئ الثراء :
ليس هناك مَنْ يمكن أن نسميه الضحية الثرية !

فى الوقت نفسه ، فإن تظاهر المرء بأنه ضحية له عائداته . فما الذى يحصل عليه الناس عندما يتظاهرون أنهم ضحايا ؟ والإجابة هى *الاهتمام* . هل الاهتمام أمر مهم ؟ نعم إنه كذلك . إنه بشكل أو بآخر ، ما يعيش كل الناس من أجله . والسبب الذى يجعل الناس يحيون من أجل الاهتمام هو أنهم قد ارتكبوا خطأً جسيمًا . إنه الخطأ الذى وقعنا فيه جميعًا . لقد خلطنا بين الاهتمام والحب .

صدقنى ، إنه من المستحيل تماماً أن تكون سعيداً وناجحاً فى الوقت الذى تشتاق فيه إلى الاهتمام الدائم . لأنه إذا كان الاهتمام هو ما تريد ، فإنك بذلك تضع نفسك تحت نفوذ الآخرين . وينتهى بك الأمر ، فى الغالب ، إلى أن تصبح " أضحوكة الناس " تتسول تعاطفهم معك . إن السعى نحو الاهتمام هو أيضًا مشكلة ؛ لأن الناس يميلون إلى ارتكاب أخطاء غبية للحصول عليه . ومن الضرورى " فض الارتباط " بين الاهتمام والحب للعديد من الأسباب .

أولاً ، لأنك ستصبح أكثر نجاحاً ؛ ثانياً ، ستصبح أكثر سعادة ، ثالثاً ، سوف تستطيع أن تجد الحب " الحقيقى " فى حياتك . وبشكل

عام ، فعندما يخلط الناس بين الحب والاهتمام ، فإنه لا يحب أحدهم الآخر بالمعنى الروحانى للكلمة . إنما يحب أحدهم الآخر من واقع اهتمامهم بأنفسهم ، كما يظهر فى قول أحدهم : " إننى أحب ما تفعله من أجلى " ولذلك ، فإن العلاقة فى الواقع تتعلق بالفرد نفسه وليس الشخص الآخر ، أو على الأقل بهما معاً .

عندما تفصل الاهتمام عن الحب ، سوف تصبح حرًا . حتى تستطيع أن تحب شخصًا آخر من أجل ما هو عليه وليس من أجل ما يفعله من أجلك .

والآن ، كما قلت ليس هناك من يمكن أن نسميه بالضحية الثرية . إذن ، فمن أجل أن يبقوا ضحايا ، يقوم الباحثون عن الاهتمام بالتأكد بشكل قوى من أنهم لن يصبحوا أبدًا أغنياء .

لقد حان الوقت لكى تختار . يمكنك أن تكون ضحية أو أن تكون غنياً ، لكن لا يمكنك أن تكون الاثنين معًا ، أنصت إلى ، كل مرة ، وأكرر كل مرة تلقى فيها اللوم أو تبرر أو تشتكى ، فإنك تقوم بقطع عنقك المالى . بالطبع ، كان استخدام تشبيه أرق سيكون أكثر لطفاً ، ولكن انس هذا الأمر . أنا لست مهتما بما هو لطيف أو رقيق . إنما أنا مهتم بمساعدتك على أن ترى بدقة ما الذى تفعله بنفسك . ربما بعد أن تصبح غنيًّا ، نستطيع أن نصبح أكثر رقة ولطفًا ، فما رأيك ؟

لقد حان الوقت لكى تستعيد قوتك ومعرفتك ، إنك تخلق كل شىء فى حياتك وكل شىء ليس بها . عليك أن تدرك أنك من يقوم بخلق ثرائك ، أو عدم ثرائك وكل المستويات التى بينهما .

تصريح : ضع يديك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أصنع مستوى النجاح المالى الخاص بى بمنتهى الدقة " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدىَّ عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. في كل مرة تدرك نفسك وأنت تلقى باللوم أو تبرر أو تشتكى ، مرر إصبعك السبابة فوق عنقك كأنه خنجر لكى تعيد تذكير نفسك بأنك تذبح عنقك المالى . ومرة أخرى أكرر ، مع أن هذا الإيحاء ربما يبدو قاسيًا على نفسك ، إلا أنه ليس أكثر قسوة مما تفعله بنفسك فعلاً عندما تلقى باللوم أو تقوم بالتبرير أو تشتكى ، وفى النهاية ، سوف يفلح ذلك الإيحاء فى تخفيف حدة تلك العادات المدمرة .

٢. اكتب " ملخصًا " عند نهاية كل يوم ، اكتب حدثاً صار بشكل جيد وحدثًا صار بشكل سيئ ، ثم اكتب ردوداً لهذه الأسئلة : " كيف قمت بالتعامل مع كل موقف من هذه المواقف ؟ " وإذا كان هناك أناس آخرون مشتركون فى هذه المواقف فاسأل نفسك : " ماذا كان دورى فى خلق كل موقف من هذه المواقف ؟ " هذا التمرين سوف يبقيك مسئولاً عن حياتك ويجعلك مدركاً للاستراتيجيات الناجحة التى تستخدمها ، والاستراتيجيات غير الناجحة .

مكافأة خاصة : اذهب إلى موقعنا الإلكترونى www.millionairemindbook.com . ثم انقر فوق " Free Book Bonuses " من أجل أن تستلم نسختك المجانية من " مذكرات الأفعال" الخاصة بعقلية المليونير .

ملف الثراء # ٢

الأغنياء يمارسون لعبة المال من أجل الفوز
والفقراء يمارسون لعبة المال من أجل عدم الخسارة

إن الفقراء يلعبون لعبة المال باستراتيجية دفاعية بدلاً من الاستراتيجية الهجومية . دعنى أسالك : إذا قمت بلعب أى مباراة رياضية أو أى لعبة أخرى بفكر دفاعي بحت ، فما هى فرص فوزك بهذه المباراة ؟ معظم الناس يتفقون على أنها فرصة ضعيفة أو تكاد تكون معدومة .

ومع ذلك ، فإن هذه هى الطريقة التى يمارس بها معظم الفقراء لعبة المال ! إن هدفهم الرئيسى هو البقاء والشعور بالأمن بدلاً من خلق الثراء وتحقيق الوفرة . إذن ما هدفك ؟ ما الذى تسعى إليه؟ وما نيتك الحقيقية ؟

إن هدف الأغنياء الحقيقيين هو الحصول على كمية وافرة من المال والثراء . ليس مجرد بعض المال ولكن الكثير من المال . إذن ، ما هو الهدف الأكبر للفقراء ؟ أن " يكون لديهم ما يكفى لسداد الفواتير ... ولو تمكنوا من فعل ذلك فى الوقت المناسب فسوف تكون معجزة ! " . ومرة أخرى ، دعنى أذكرك بقانون قوة النوايا . عندما تكون نيتك هى أن يكون لديك ما يكفى لسداد الفواتير، فهذا هو ما ستحصل عليه بالتحديد ـ فقط ما يكفى لسداد الفواتير ولا قرش زيادة .

وأبناء الطبقة الوسطى ، على الأقل يذهبون خطوة أخرى إلى الأمام .... لكنها للأسف خطوة صغيرة جداً ، وهدفهم الأسمى فى الحياة هو أيضًا أهم كلمة يفضلونها من بين كل كلمات هذا العالم . إنهم فقط يريدون أن يعيشوا فى " راحة " فذلك هو هدفهم ، وتلك هى الكلمة التى يفضلونها ، وأكره أن أكون من يزف إليك الخبر ، لكن هناك فارقًا شاسعًا بين الراحة الثراء .

ويجب أن أعترف ، بأننى لم أكن أعلم ذلك من البداية . لكن أحد الأسباب الرئيسية التى تجعلنى أومن بأن لدىَّ الحق ، حتى فى كتابة هذا الكتاب هو أننى عشت التجربة فى العيش على الجوانب الثلاثة التى تمثل سور الحياة . لقد كنت مفلساً للغاية ، وأقصد إلى درجة أن أضطر إلى أن أستدين دولاراً واحداً لكى أدفع ثمن وقود سيارتى . لكن دعنى أوضح ذلك . أولاً ، إنها لم تكن سيارتى . ثانياً ، إن هذا الدولار جاء على شكل أربعة أرباع . أتعلم كم يكون الأمر محرجاً على شخص راشد أن يدفع ثمن وقود سيارته بدولار مقسم إلى أربعة أرباع ؟ لقد نظر إلىَّ الفتى الذى يعمل فى محطة البنزين ، وكأننى لص متخصص فى سرقة العملات الصغيرة ، ثم هز رأسه وضحك . لا أدرى إن كان بإمكانكم تفهُّم الأمر ، لكنها كانت بالتأكيد واحدة من أدنى لحظاتى المالية ، ولسوء الحظ مجرد لحظة من لحظات كثيرة .

وعندما تمكنت من تدبر أمورى ، تخرجت من هذه المرحلة إلى مستوى *الراحة* المالية . إن الراحة شىء جيد ، على الأقل يمكنك الذهاب إلى مطعم محترم على سبيل التغيير ، لكن كل ما يمكنك تناوله هو قطعة من الدجاج ، وأنا لا أقصد أن الدجاج شىء سيئ ، إذا كان هذا كل ما تريد تناوله ، ولكن فى معظم الوقت لا يكون ذلك هو ما تريد .

فى الواقع ، إن معظم هؤلاء الذين يعيشون فى منطقة الراحة المالية عادة ما يقررون ما يريدون تناوله عن طريق النظر إلى الجانب الأيسر من قائمة الطعام ، ذلك الجانب الذى يحوى الثمن . " ما الذى تريد تناوله للعشاء هذه الليلة يا عزيزي ؟ " . " سوف أتناول الوجبة التى ثمنها ٧,٩٥ دولارًا . دعنى أرى ماهى هذه الوجبة . مفاجأة ، مفاجأة إنها دجاج ! " للمرة التاسعة عشرة هذا الأسبوع .

عندما تكون فى منطقة الراحة المالية ، فأنت لا تجرؤ على أن تسمح لعينك بالنظر إلى أسفل قائمة الطعام والتى تشتمل على أطباق أو وجبات غير محددة الثمن ، لأنك إن فعلت ذلك ، فربما تنظر إلى أكثر الكلمات

المحرمة فى قاموس أبناء الطبقة الوسطى : *سعر السوق* ! . حتى إن أصابك الفضول ، فإنك لن تسأل أبداً ما هو الثمن بالفعل . أولاً ، لأنك لا تستطيع تحمل ثمنه . ثانياً ، لأن الأمر سيكون محرجاً للغاية ، عندما تعلم أن النادل لن يصدقك ، عندما يخبرك بأن ثمن هذه الوجبة ٤٩ دولارًا بجانب السلطات المجانية فترد عليه قائلا: " أتدرى ، لسبب لا أفهمه ، تشتاق نفسى إلى تناول الدجاج اليوم ! ".

يجب أن أقول هذا على الأقل بالنسبة لى شخصياً ، إن واحداً من أفضل الأشياء فى كونك غنياً هو عدم اضطرارك إلى النظر إلى قائمة الأسعار بعد ذلك . إننى آكل ما أريد تناوله بغض النظر عن سعره . أستطيع أن أؤكد لك أننى لم أكن أستطيع أن أفعل ذلك عندما كنت مفلساً ، أو أعيش فى راحة مالية .

فإن الأمر يرجع إلى هذه الحقيقة وهى : إن كان هدفك هو أن تصبح فى راحة مالية فإن الاحتمال الأكبر هو أنك لن تصبح غنياً أبداً . ولكن إن كان هدفك هو أن تصبح غنياً فهناك احتمال كبير أن ينتهى بك الحال فى أحسن حالات الراحة المالية .

من مبادئ الثراء :

إن كان هدفك هو أن تصبح فى راحة مالية فإن الاحتمال الأكبر هو أنك لن تصبح غنياً أبداً .
لكن إن كان هدفك هو أن تصبح غنياً ،
فهناك احتمال كبير أن ينتهى بك الحال فى أحسن حالات الراحة المعيشية .

أحد المبادئ التى نقوم بتدريسها فى برنامجنا هو " إن كنت تحاول أن تطلق النار على النجوم ، فعلى الأقل سوف تصيب القمر" . إن الفقراء

لا يطلقون النار حتى في اتجاه سقف منزلهم ، ثم يتعجبون كيف لا يصيبهم النجاح . حسناً ، أظن أنهم قد عرفوا السبب . إنك تحصل على ما قد انتويته حقاً ، إذا كنت تريد أن تكون غنياً ، فليكن هدفك هو أن تكون غنياً . لا أن يكون هدفك هو أن تحصل على ما يكفى لسداد الفواتير ، ولا أن يكون لديك ما يكفى لكى تكون فى راحة مالية . إن الثراء لا يعنى إلا الثراء ! .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إن هدفى هو أن أصبح مليونيرًا ، وأكثر من ذلك " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. اكتب اثنين من أهدافك المالية التى تمثل نيتك فى تحقيق الوفرة والرخاء ، وليس التوسط ولا الفقر . اكتب أهداف " اللعب من أجل المكسب " الآتية :

أ. دخلك السنوى .

ب. صافى ثروتك .

اجعل هذه الأهداف ممكنة التحقيق فى مساحة زمنية محددة ، وفى نفس الوقت ، تذكر أن " تطلق النار وأنت تأمل فى إصابة النجوم " .

٢. اذهب إلى مطعم من المطاعم الفخمة ، واطلب وجبة من وجبات " سعر السوق " دون أن تسال عن سعرها . (إن كانت إمكانياتك المالية محدودة ، فيمكنك مشاركة شخص فى هذه الوجبة) .

ملحوظة : لا تتناول الدجاج !

ملف الثراء # ٣

الأغنياء ملتزمون بكونهم أغنياء .
والفقراء يريدون أن يصبحوا أغنياء .

اسأل معظم الناس إذا كانوا يريدون أن يصبحوا أغنياء وسوف ينظرون إليك كما لو كنت مجنوناً . وسيقولون : " بالطبع نريد أن نصبح أغنياء " . الحقيقة ـ على أية حال ـ هى أن معظم الناس لا يريدون حقيقة أن يصبحوا أغنياء . لماذا ؟ لأن لديهم الكثير من الملفات السلبية عن الثراء فى عقلهم الباطن تقول لهم إن هناك شيئاً خطأ فى كون المرء غنياً .

فى ندوتنا المكثفة لعقلية المليونير ، هناك سؤال دائماً ما نسأله للناس وهو : " ما الأشياء السلبية فى كون المرء غنياً أو يحاول أن يصبح غنيا ؟ " .

وهذا بعض مما قالوه . فانظر إن كان شىء من هذا له علاقة بتفكيرك .

" ماذا إن حصلت على المال ثم خسرته ؟ حينئذ سأصبح من الفاشلين " .

" لن أعرف إن كان الناس يحبوننى لشخصى أم من أجل أموالى ؟! " .

" سأكون فى أعلى شريحة ضريبية ، وأضطر إلى أن أعطى نصف أموالى للحكومة " .

" إن ذلك يتطلب الكثير من الجهد " .

" قد أخسر صحتى وأنا أحاول أن أكون غنيًا " .

" سوف يقول أصدقائى وكذلك أفراد عائلتى : " من تظن نفسك ؟ " . ويبدأون فى انتقادى" .

" سيطلب كل من أعرفهم المساعدة منى " .

" يمكن أن أتعرض لسرقة " .

" يمكن أن يختطف أحدهم أطفالى " .

" إنها مسئولية كبيرة . سوف أضطر إلى أن أدير كل هذه الأموال ، وسوف أضطر إلى أن أفهم فى الاستثمارات ، وسوف أضطر إلى القلق حول استراتيجيات الضرائب وحماية الأصول المالية ، وأجد نفسى مضطراً إلى تعيين محاسبين ومحامين ممن يتقاضون أجورًا عالية . يا للقرف! إنها أشياء مزعجة للغاية " .

وإلى نهاية تلك القائمة الطويلة .

وكما ذكرت من قبل ، كل منا لديه ملف للثراء داخل حافظة الملفات التى تسمى العقل ، وهذا الملف يحتوى على معتقداتنا الخاصة التى تشمل : لماذا كون المرء غنياً يعتبر شيئاً رائعاً . لكن ، بالنسبة إلى بعض الناس ، هذا الملف يحتوى أيضاً على معلومات تشير إلى أن كون المرء غنياً ربما لا يكون شيئا رائعاً ، وهذا يعنى أن لديهم رسائل داخلية مختلطة عن الثراء . إحدى تلك الرسائل تقول فى ابتهاج : " إن امتلاك المزيد من المال سوف يجعل الحياة أكثر مرحا " ، لكن تصرخ رسالة أخرى : " نعم . ولكننى سأضطر إلى العمل ليل نهار . فأين المرح فى ذلك ؟ " . يقول جزء ما : " سوف أستطيع السفر حول العالم " ، فيرد عليه جزء آخر : " نعم وسيمد إليك كل من فى العالم أيديهم يطلبون المساعدة " . وقد تبدو تلك الرسائل المتعارضة ساذجة إلى حد ما ، ولكنها فى الحقيقة أحد أهم الأسباب التى تمنع معظم الناس من أن يصبحوا أغنياء .

ويمكنك النظر إلى هذه الفكرة على هذا النحو ، إن الكون ، الذى هو مسمى آخر لكلمة " القوى العليا " ، هو أشبه ما يكون بإدارة توزيع البريد . إنه يقوم بشكل مستمر بتوصيل الأشخاص والأحداث والأشياء إلينا . وأنت" تطلب " ما يأتيك عن طريق إرسال رسائل من الطاقة إلى الكون بناء على معتقداتك السابقة . وأكرر مرة أخرى ، فبناء على قانون الانجذاب ، فإن الكون سيقوم بأفضل ما يستطيع لكى يجيبك إلى ما

طلبت ويساندك فيما تريد . لكن ، إن كان لديك رسائل متعارضة داخل ملفاتك ، فإن الكون لن يستطيع أن يفهم ما تريد .

فى لحظة ما ، يسمعك الكون وأنت تطلب أن تكون غنياً ، فيبدأ فى إرسال فرص الثراء إليك . لكن ، بعد ذلك يسمعك وأنت تقول : " إن الأغنياء طماعون " . وعندها يبدأ الكون فى دعمك ومساندتك فى ألا تحصل على مزيد من المال . ثم تفكر بعد ذلك : " إن الحصول على أموال يجعل الحياة أكثر إمتاعاً " . ولذلك ، يشعر الكون المسكين بالحيرة والدهشة ، فيبدأ فى إعادة إرسال فرص للحصول على مزيد من المال . وفى اليوم التالى ، وعندما تكون فى حالة مزاجية سيئة ، تبدأ فى التفكير فى أن " المال ليس بهذه الأهمية " . فحينئذ ، يصرخ الكون وقد أصابه الإحباط " لماذا لا تحسم أمرك ؟ سوف أرسل إليك ما تريد ، فقط إن أخبرتنى ما هو ؟ " .

والسبب الأول فى عدم حصول الناس على ما يريدون هو أنهم لا يعلمون ماذا يريدون ! إن الأغنياء شديدو الوضوح فى أنهم يريدون الثراء . إنهم لا يترددون فى حسم رغباتهم . إنهم ملتزمون بتحقيق الثراء . ومادام الطريق إليه قانونياً وأخلاقياً ، فإنهم سيقومون بكل ما يتطلبه الأمر للحصول على الثراء . فالأغنياء لا يرسلون رسائل مختلطة إلى الكون ، ولكن الفقراء يفعلون ذلك .

(وبالمناسبة ، حين قرأتَ الفقرة الأخيرة ،إذا سمعت صوتاً داخل رأسك يقول شيئاً مثل : " إن الأغنياء لا يبالون إن كان حصولهم على المال قانونيًا أو أخلاقيا أم لا " فإنك بالتأكيد تفعل الشيء الصواب بقراءتك لهذا الكتاب ، وسوف تدرك بعد قليل كم هى طريقة ضارة تلك التى تفكر بها) .

من مبادئ الثراء :

السبب الأول فى عدم حصول البعض على ما يريدون هو أنهم لا يعلمون ماذا يريدون .

إن الفقراء لديهم العديد من الأسباب الوجيهة من أجل تبرير كيف أن الحصول على المال ، أو كون المرء غنياً ، يمثل مشكلة . بالتالى فهم ليسوا على ثقة تامة من أنهم يريدون أن يصبحوا أغنياء . ورسالتهم إلى الآخرين محيرة . ولكن لماذا تحدث كل هذه الحيرة ؟ لأن رسالتهم إلى أنفسهم محيرة أيضاً .

لقد تحدثنا قبل ذلك عن قانون قوة النوايا ، أعلم أن الأمر قد يكون عسيرًا على الفهم ، ولكنك تحصل على ما تريد دائمًا وأقصد ما تريده فى *عقلك الباطن ،* وليس كما *تقول* إنك تريده . وربما تنكر ذلك بشدة ، وتستجيب قائلاً : " هذا جنون ! ولماذا أريد أن أعانى ؟ " وسؤالى إليك هو تماماً مثل سؤالك : " أنا لا أعلم ، لماذا تريد أن تعانى ؟ " .

إذا كنت تريد أن تكتشف السبب، فإننى أدعوك إلى حضور ندوة عقلية المليونير المكثفة ، حيث يمكنك أن تتعرف على مخططك المالى . وسوف تجد الإجابة أمام ناظريك . دعنى أقول لك الأمر بصراحة ، إن لم تكن قد حققت الثراء الذى تقول إنك تريده ، فهناك احتمال كبيرٌ أن يكون سبب ذلك هو ، أولاً ، أن عقلك الباطن لا يريد الثراء حقاً . أو ثانيًا ، أنك لست مستعدًا لفعل ما يلزم من أجل تحقيق ذلك الثراء .

دعنا نناقش ذلك بشكل أكثر تفصيلاً ، هناك فى الواقع ثلاثة مستويات لما يُسمى بالرغبة . المستوى الأول هو : " أنا *أريد* أن أكون غنيًا " وهى طريقة أخرى لقول : " سوف أتقبل الثراء إذا سقط من السماء فى حجرى " . إن الرغبة بمفردها لا تساوى شيئاً . هل لاحظت أن الإرادة لا تؤدى بالضرورة إلى " الحيازة " ؟ وعليك أن تلاحظ أيضًا ، أن

الرغبة بدون الوصول إلى ما تريد تؤدى إلى رغبات أكثر . عندها تصبح الرغبة مجرد عادة تقود إلى نفسها فقط ، صانعةً دائرة مفرغة لا تؤدى إلى أى مكان . إن الثراء لا يأتى لمجرد أنك تريده . كيف تعلم أن هذه حقيقة ؟ بالرجوع إلى الواقع البسيط : حيث إن هناك الملايين من البشر *يريدون* أن يصبحوا أغنياء ، لكن القليل جداً منهم هم الذين ينالون ذلك .

المرحلة الثانية من الرغبة هي : " إننى *أختار* أن أكون غنياً " . وهذا إقرار ملزم منك أنك تريد أن تصبح غنيًا . إن الاختيار هو طاقة أكبر من الإرادة ، وهو يقف جنبًا إلى جنب مع كونك مسئولاً فى صنع حقيقتك . إن كلمة قرار (decision) لاتينية الأصل وهى مشتقة من الكلمة (decidere) التى تعنى (أن تتخلص من كل البدائل الأخرى) . إن الاختيار أفضل من الإرادة ، لكنه ليس الأفضل على الإطلاق .

المستوى الثالث من الرغبة هو : " إننى *ألتزم* بأن أكون غنيًا " وتعريف كلمة " يلتزم " هو : " أن يكرس شخص ما نفسه بالكامل من أجل هدف محدد " . وهذا يعنى ألا تدخر وسعًا فى تحقيق ذلك الهدف ؛ أى أن تعطى مائة فى المائة من كل ما لديك من أجل تحقيق الثراء . هذا يعنى أن تكون مستعدًا إلى أن تقوم بكل ما يلزم أياً كان الوقت الذى يستغرقه تحقيق ذلك . وهذه هى طريقة المحاربين . لا تقبل الأعذار أو المبررات أو الاعتراضات أو الاحتمالات ـ والفشل ليس احتمالاً ممكننا ، وطريقة المحاربين بسيطة : " إننى سوف أصبح غنياً أو أموت وأنا أحاول " .

" إننى ألزم نفسى بأن أكون غنياً " حاول أن تقول ذلك لنفسك . ولكن ما الذى تحصل عليه من جراء ذلك ؟ بالنسبة للبعض ، إنها تمدهم بالقوة ، وبالنسبة للبعض الآخر ، فهى تشعرهم بالإحباط .

إن معظم الناس لن يلزموا أنفسهم أبداً بأن يكونوا أغنياء . إذا سألتهم : " هل تراهن بحياتك أنك ستصبح غنيًّا خلال العشر سنوات

القادمة ؟ " سيجيب معظمهم قائلاً : " ما كنت لأفعل أبداً ! " وهذا هو الفارق بين الأغنياء والفقراء ، ولأن الناس لن يلتزموا أبداً بأن يكونوا أغنياء ، فهذا هو السبب تحديداً فى كونهم غير أغنياء ، ولن يصبحوا أغنياء ابداً .

وقد يقول بعضهم: " يا هارف ، ما الذى تتكلم عنه بحق الله ، إننى أعمل بمنتهىٍ الجد . بالتأكيد أنا ملتزم بأن أكون غنيا " . وسوف أجيبهم قائلاً : " إن كونك تحاول لا يعنى إلا القليل . إن تعريف *الالتزام* هو أن تكرس نفسك بالكامل " وكلمة السر هنا هى كلمة " *بالكامل* " ، وهى تعنى أنك تضع كل ما لديك ـ وأنا أقصد كل ما لديك من أجل تحقيق هذا الهدف . إن معظم الناس الذين أعرفهم من غير الناجحين مالياً ، لديهم حدود تتعلق بمدى استعدادهم أن يفعلوا ، وإلى أى مدى هم مستعدون للمخاطرة ، والى أى مدى هم مستعدون أن يضحوا . على الرغم من أنهم يعتقدون أنهم مستعدون لفعل ما يلزم ، فدائماً ما أكتشف ـ بعد بحث عميق ـ أن لديهم الكثير من الشروط حول ما هم مستعدون لفعله ولا يفعلونه من أجل النجاح .

إننى أكره من يبلغك هذا ، لكن ، الوصول إلى الثراء ليس نزهة إلى الحديقة ، وكل من يخبرك بذلك ، إما أن يكون ذا معرفة أكبر من معرفتى بكثير ، أو أنه لا ضمير له . وحسب تجاربى ، فإن الوصول إلى الثراء يحتاج إلى تركيز وشجاعة ومعرفة وخبرة ويحتاج إلى جهدك بالكامل وإلى تصميم على عدم الاستسلام ، وبالطبع إلى عقل مبرمج للوصول إلى الثراء . ينبغى عليك أن تؤمن أيضًا فى أعماق قلبك بأن باستطاعتك أن تصنع الثراء ، وأنك تستحقه فعلاً . ومرة أخرى ، إن ما يعنيه ذلك هو أنك إن لم تكن ملتزمًا بشكل كامل وحقيقى وإلى أبعد الحدود ، بتحقيق الثراء ، فإن الاحتمال الأكبر هو أنك لن تحققه .

من مبادئ الثراء :

إن لم تكن ملتزمًا بشكل كامل وحقيقى وإلى أبعد الحدود بتحقيق الثراء ، فإن الاحتمال الأكبر هو أنك لن تحققه .

هل أنت مستعد للعمل ست عشرة ساعة يومياً ؟ إن الأغنياء يفعلون ذلك . هل أنت مستعد للعمل سبعة أيام بالأسبوع مع التخلى عن معظم إجازات نهاية الأسبوع ؟ إن الأغنياء يفعلون ذلك . هل أنت مستعد للتضحية برؤية عائلتك وأصدقائك والتخلى عن هواياتك وعاداتك ؟ إن الأغنياء يفعلون ذلك . هل أنت مستعد لكى تخاطر بوقتك وطاقتك ورأس مالك فى إنشاء مشروع بدون أى ضمانات لنجاحه ؟ إن الأغنياء يفعلون ذلك .

لبعض الوقت ، الذى آمل أن يكون قصيراً ، لكنه فى الغالب يكون طويلاً ، يكون الأغنياء مستعدون لفعل كل الأشياء التى ذكرتها . فهل أنت مستعد لذلك ؟

ربما تكون محظوظًا ولا تضطر إلى العمل لوقت طويل ، أو بشكل شاق ، أو أن تضحى بأى شىء . يمكنك أن تأمل ذلك ، ولكن دعنى أؤكد لك أنه لا يمكنك الاعتماد على ذلك . ومرة أخرى أقولها لك ، إن الأغنياء ملتزمون بفعل كل ما يتطلبه الأمر من أجل تحقيق الثراء . وهذا خلاصة الأمر .

ومن المثير أن نذكر ، أنه ما إن تبدأ فى الالتزام حتى يمد لك الكون يده مسانداً إياك . ومن أشهر المقولات التى أفضلها ، ما قاله المستكشف " ويليام موراى " ، الذى كتب الفقرة الآتية فى أثناء إحدى رحلاته الاستكشافية بجبال الهيمالايا :

حتى يلتزم الإنسان ، يظل هناك تردد ، حيث إن فرص التراجع دائماً ما تشعره بالعجز . وفيما يتعلق بكل أفعال المبادرة والخلق أو الإبداع ، هناك حقيقة أساسية يؤدى الجهل بها إلى قتل أفكار لا تحصى وخطط لا تعد : وهى لحظة أن يقوم الإنسان بإلزام نفسه بشكل حقيقى ، ثم يتحرك نحو الهدف تسانده العناية الإلهية للوفاء بذلك الالتزام ، يتبع قراره ذلك ، سلسلة من الأحداث تخدم مصالحه على شكل وقائع غير متوقعة ومقابلات ومساعدات مادية ما كان ليحلم بها أن تأتى فى طريقه .

بكلمات أخرى ، سيقوم الكون بمساندتك وإرشادك ومساعدتك وقد يخلق المعجزات من أجلك . لكن أولاً ، عليك أن تلتزم .

تصريح : ضع يدك فوق صدرك وردد الآتى ...

" إننى ألزم نفسى بأن أكون غنيًا " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

افعال خاصة بعقلية المليونير

١. اكتب فقرة صغيرة حول : كيف يمكنك تحقيق الثراء ، وبمثل كل هذه الأهمية بالنسبة لك . كن محدداً .

٢. التق أصدقاءك وأفراد عائلتك من الراغبين فى مساندتك ، وأخبر ذلك الشخص بأنك تريد أن تثير فى نفسك قوة الالتزام من أجل تحقيق نجاح أكبر . ضع يدك فوق صدرك ، وانظر إلى عين ذلك الشخص مباشرة وردد العبارة الآتية :
" أقر أنا ـ (اسمك) إننى ألزم نفسى بأن أصبح مليونيراً أو أكثر من ذلك . وذلك بحلول ـ (تاريخ) ". اطلب من ذلك الشخص أن يقول : " إننى أومن بك " ثم قل : " شكرًا لك " .

ملحوظة : من أجل أن تقوى التزامك ، فإننى أدعوك إلى أن تلتزم أمامى شخصيًا على موقعنا الالكترونى www.millionairemindbook.com ثم اطبع ذلك التعهد وثبته على الحائط .

ملحوظة أخرى : عليك أن تراقب شعورك قبل قيامك بهذا الالتزام وبعد قيامك به . إذا شعرت بنوع من الحرية ، فاعلم أنك على الطريق الصحيح . وإذا شعرت بقدر من الخوف ، فإنك على الطريق الصحيح . إذا لم تتعب نفسك فى القيام بذلك ، فاعلم أنك ما زلت فى مرحلة : " عدم القدرة على فعل ما يلزم لإنجاح الأمر" ، أو مرحلة : " أنا لست بحاجة إلى فعل تلك الأشياء الغريبة " . وأياً كان الأمر ، دعنى أذكرك بأن *طريقتك* السابقة قد أوصلتك إلى ما أنت عليه الآن .

ملف الثراء # ٤

الأغنياء يحلمون أحلاماً كبيرة
الفقراء يحلمون أحلاماً صغيرة

كان لدينا أحد المحاضرين الذين يقومون بالتدريس فى ندواتنا ، وقد نما صافى ثروة ذلك المحاضر من مائتين وخمسين دولارًا إلى ما يربو على ستمائة مليون دولار فى ثلاث سنوات . عندما كان يسأل عن سر نجاحه ، كان يرد قائلاً : " لقد تغير كل شىء منذ اللحظة التى بدأت فيها أحلم أحلامًا كبيرة " . دعونى أقدم لكم قانون الدخل الذى نصه : " سوف يُدفع لك حصة مباشرة تتماشى مع القيمة التى تقدمها ، وذلك طبقاً لحالة السوق " .

من مبادئ الثراء :

قانون الدخل : سوف يُدفع لك حصة مباشرة تتماشى مع القيمة التى تقدمها ، وذلك طبقاً لحالة السوق .

إن كلمة السر هى *القيمة* . إنه لمن المهم أن تعرف أن هناك أربعة عوامل تحدد قيمتك فى سوق العمل : *العرض ، والطلب ، والجودة ، والكمية* . ومن واقع خبرتى ، إن العامل الذى يمثل أكبر تحدٍ لمعظم الناس هو الكمية . وعامل الكمية يعنى ببساطة : كم تقدم من قيمتك الحقيقية إلى سوق العمل ؟

وطريقة أخرى لقول ذلك هى ، كم من الناس تقوم بخدمتهم أو تؤثر فيهم ؟ .

وفى مجال عملى ، على سبيل المثال ، هناك محاضرون يفضلون التدريس لمجموعات صغيرة تتكون من عشرين فردًا فى المرة الواحدة ، بينما يشعر آخرون بالراحة أكثر وهم يدرسون فى حجرة بها مائة فرد ، وهناك فريق آخر يفضلون أن يقوموا بالتدريس لجمهور يتعدى خمسمائة فرد ، ويظل هناك آخرون يفضلون جمهورًا من خمسة آلاف أو يزيد . هل هناك فارق فى الدخل بين هؤلاء المحاضرين ؟ من الأفضل أن تعرف أن هناك فارقًا .

لنأخذ مثلاً ، مجال شبكات التسويق المتعددة . هل هناك فارق فى الدخل بين شخص لا تتعدى شبكة تسويقه عشرة أفراد ، وشخص آخر لديه الآلاف من الأفراد فى شبكته ؟ أظن ذلك !

وفى بداية هذا الكتاب ، كنت قد ذكرت لكم أننى كنت أمتلك سلسلة من محلات بيع الأجهزة الرياضية . من اللحظة الأولى التى فكرت فيها الدخول إلى هذا المجال ، كانت نيتى هى أن أمتلك مائة محل ناجح ،

وأن أؤثر فى عشرة آلاف شخص . وعلى الجانب الآخر ، فلقد كانت نية منافسي ، الذى بدأ بعدى بستة أشهر ، هي أن يمتلك محلاً واحدًا ناجحاً . فى النهاية ، صار يتكسب دخلاً جيداً . أما أنا فصرت غنيًّا !

كيف تريد أن تعيش حياتك ؟ كيف تريد أن تمارس اللعبة ؟ هل تريد أن تلعب فى الدورات المحترفة ، أم تريد أن تلعب فى دورات الهواة ، فى الدورات الكبرى أم الصغرى ؟ هل ستمارس اللعبة على نطاق واسع ، أم على نطاق ضيق ؟ إنه اختيارك .

معظم الناس يختارون أن يمارسوا اللعبة على نطاق ضيق . لماذا ؟ أولاً ، بسبب الخوف . إنهم مرعوبون من الفشل ، ويشعرون بالرعب أكثر من النجاح . ثانياً ، يمارس الناس اللعبة بشكل صغير لأنهم يشعرون بالصغر . يشعرون بقلة قيمتهم . إنهم لا يشعرون بأنهم جيدون بما يكفى ، أو مهمون بما يكفى لإحداث الفارق فى حياة الآخرين .

لكن استمع إلى هذا : إن حياتك لا تتعلق بك وحدك . إنها تتعلق بمساهمتك فى حياة الآخرين أيضاً . إنها تتعلق بأن تعيش مخلصاً إلى مهمتك وسبب وجودك على هذه الأرض فى هذا الوقت . إنها تتعلق بالإضافة التى تقدمها إلى هذا العالم . إن معظم الناس يهتمون بأنفسهم فقط ويظنون أن كل شىء يدور من حولهم ، فتجدهم يقولون : أنا ثم أنا ولا شىء غيرى . لكن ، إذا أردت أن تكون غنياً بما تحمله هذه الكلمة من معان سامية ، لا يمكن أن يتعلق الأمر بك وحدك . لابد أن يشمل الأمر ، تلك القيمة التى تضيفها إلى حياة الناس .

قال " بكمينستر فويلر " ، الذى يعد أحد أهم المخترعين والفلاسفة فى عصرنا : " إن الهدف من حياتنا هو أن نضيف قيمة إلى حياة أفراد هذا الجيل والجيل الذى يليه " .

كل منا يأتى إلى هذه الأرض ولديه مواهب طبيعية ، أشياء نبرع فى القيام بها . وهذه العطايا قد أعطيت له لغرض محدد : من أجل استخدامها ومشاركتها مع الآخرين ، ولقد أثبتت البحوث أن أسعد

الناس هم الذين يستخدمون مهاراتهم الطبيعية إلى الحد الأقصى ، ولذلك فإن جزءًا من مهمتك فى هذه الحياة، هو أن تشارك عطاياك وقيمتك مع أكبر قدر ممكن من الناس . وهذا يعنى أن تكون مستعداً لكى تحلم أحلامًا كبيرة .

هل تعلم ما هو تعريف كلمة التاجر ؟ إن التعريف الذى نستخدمه فى برنامجنا هو " التاجر هو شخص يقوم بحل المشاكل الناس فى مقابل تحقيق ربح " . هذا صحيح ، إن التاجر ليس أكثر من مجرد " حلاًل للمشاكل " .

ولذلك ، دعنى أسألك، هل تفضل أن تقوم بحل مشاكل عدد كبير من الناس أم عدد قليل ؟ إذا كانت إجابتك هى عدد كبير ، إذن فعليك أن تبدأ فى التفكير بشكل كبير ، وتقرر أن تقوم بمساعدة عدد كبير جداً من الناس ، الآلاف بل ملايين من الناس . وكلما زاد عدد الذين تساعدهم أصبحت أكثر " ثراء " ، من الناحية العقلية والعاطفية والروحية وبالتأكيد الناحية المالية .

وتأكد تمامًا من أن كل شخص فوق هذا الكوكب لديه مهمة . وإذا كنت تحيا فى هذه اللحظة فهناك سبب لذلك . ولقد سئل " ريتشارد باك " ، فى كتابه جوناثان ليفينجستون سيجول Jonathan Livingston seagull ، هذا السؤال : " كيف سأعلم إن كانت مهمتى قد انتهت ؟ " فأجاب : " إذا كنت لا تزال تتنفس ، فأنت لم تنه مهمتك بعد " .

وكل ما شاهدته ، هو مجموعة من الناس لا تقوم *بعملها* ، ولا تؤدى *واجبها* . إننى أشاهد كثيرًا من الناس يلعبون اللعبة على مستوى صغير للغاية ، وهناك الكثير من الناس أيضاً يسمحون لخوفهم بأن يتحكم فيهم . والنتيجة أن كثيراً منا لا يعيشون طبقاً لإمكانياتهم الكاملة ، فيما يتعلق بحياتهم الشخصية أو مساهماتهم فى حياة الآخرين .

يمكن تلخيص الأمر كالآتى : إن لم تكن أنت من يقوم بالأمر ، فمن سيقوم به إذن ؟

ومرة أخرى نكرر، لكل إنسان هدفه المحدد . وربما تكون مستثمرًا عقاريًا تقوم بشراء الأرض والعقارات ، ثم تقوم بتأجيرها لكى تحصل على المال على شكل تدفق نقدى أو برفع ثمنها . ما هى مهمتك ؟ كيف تساعد الآخرين ؟ هناك احتمال كبير أنك تضيف قيمة إلى مجتمعك عن طريق مساعدة العائلات فى العثور على منازل معقولة الثمن ، ما كانوا ليعثروا عليها إلا من خلالك . والسؤال الآن هو : كم من العائلات والأفراد يمكنك مساعدتهم ؟ هل أنت مستعد لمساعدة عشرة بدلاً من واحد ، أو عشرين بدلاً من عشرة ، أو مئة بدلاً من عشرين ؟ هذا ما أعنيه بممارسة اللعبة على نطاق واسع .

وفى كتابها الرائع ، عودة إلى الحب A Return to love ، تضع الكاتبة " ماريان وليامسون " الأمر على هذا النحو :

> إنك خليفة الله فى الأرض . وكونك تمارس اللعبة على قدر بسيط لا يخدم العالم . وليس هناك من معنى فى جعل نفسك تتقلص حتى لا يشعر الناس بعدم الأمان من حولك . لقد خلقنا من أجل أن نتلألأ كما يتلألأ الأطفال . لقد ولدنا من أجل أن نعظم الإيمان بالله الذى فى داخل كل منا . إن هذا الإيمان ليس فى قلب البعض فقط ؛ إنه فى قلب الجميع . وعندما نسمح للنور الذى فى داخلنا أن يتلألأ ، فإننا بلا وعى نعطى الآخرين الإذن لكى يفعلوا مثلنا . وعندما نتحرر من مخاوفنا ، يقوم حضورنا ، تلقائيًا ، بتحرير الآخرين .

العالم لا يحتاج إلى مزيد من الذين يلعبون اللعبة على قدر بسيط . إن الوقت قد حان لكى تتوقف عن الاختفاء وتتقدم إلى الأمام . إن الوقت قد حان لكى تتوقف عن الحاجة إلى الآخرين وتبدأ فى قيادتهم . إن الوقت قد حان لكى تبدأ مشاركة الآخرين فى مواهبك بدلاً من أن تحاول أن تخفى تلك المواهب أو تتظاهر بأنها ليست موجودة . إن الوقت قد حان لكى تبدأ فى ممارسة لعبة الحياة على نحو " كبير " . وخلاصة الأمر،

إن التفكير البسيط والأفعال البسيطة تقودك إلى أن تصبح مفلساً وغير محقق لذاتك ، بينما التفكير الكبير والأفعال الكبيرة تقودك إلى المال وإلى أن يصبح لحياتك معنى .

قصة نجاح من " جيم روزمارى "

من : " جيم روزمارى "
إلى : " تى . هارف . ايكير "

لو أن أحدهم قال لى إننى سأقوم بمضاعفة دخلى وبالتالى مضاعفة وقت فراغى ، كنت لأقول إن هذا غير ممكن ، لكن هذا هو ما حدث بالتحديد .

فى عام واحد تضاعف حجم عملنا بنسبة ١٧٥٪ وفى نفس الوقت استطعنا أن نأخذ إجازات مجموعها سبعة أسابيع (قضينا معظمها فى حضور ندوات الوصول إلى قمة الإمكانات) ويعد ذلك شيئًا غير معقول إذا أخذنا فى الاعتبار أننا واجهنا نموًا بطيئًا لأعمالنا فى السنوات الخمس السابقة وكنا نعانى للحصول على إجازة بمدة أسبوعين فقط سنويًا .

وكنتيجة لمعرفة " هارف ايكير " والانضمام إلى ندوات الوصول إلى قمة الإمكانات ، صار لدىَّ فهم أعمق لنفسى وتقديرًا أكبر للوقت الذى تمر به حياتى . لقد تحسنت علاقتى بزوجتى وأطفالى بشكل كبير . لقد صرت أرى فرصًا أكثر مما كنت أتخيل . وأشعر بأننى على الطريق السليم نحو النجاح بكل جوانبه .

تصريح : ضع يدك فوق صدرك وردد الآتى ...

" إننى أفكر بشكل كبير . إننى أختار أن أساعد الآلاف والآلاف من البشر ! " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. اكتب ما تؤمن بأنه " موهبتك الفطرية " ، وهى الأشياء التى تجيدها بشكل طبيعى . وكذلك اكتب كيف وأين تستطيع أن تستخدم هذه المواهب فى حياتك ، وخاصة فى حياتك العملية .

٢. اكتب أو ناقش مع جماعة من الناس كيف يمكنك أن تحل مشاكل لعشرة أضعاف عدد الناس الذين يؤثر فيهم عملك أو مشروعك الآن . حاول أن تأتى بثلاث استراتيجيات مختلفة على الأقل . فكِّر " بشُكل كبير " .

ملف الثراء # ٥

الأغنياء يركزون على الفرص .
والفقراء يركزون على المعوقات .

الأغنياء يرون الفرص . والفقراء يرون المعوقات . الأغنياء يرون احتمالات النمو . والفقراء يرون احتمالات الخسارة . إن الأغنياء يركزون على المكاسب . بينما يركز الفقراء على المخاطر .

والأمر يعود فى النهاية إلى ذلك السؤال الكلاسيكى : " هل الكوب نصف فارغ أم نصف ممتلئ ؟ " . ونحن لا نتحدث هنا عن التفكير *الإيجابى* ، وإنما نتحدث عن منهجك المعتاد الذى تنظر به تجاه العالم . فالفقراء ، يتخذون قراراتهم بناء على الخوف . وهذه العقليات دائماً ما تركز على ما هو خطأ أو على احتمالات الخطأ فى أى موقف من المواقف . وتوجه عقولهم دائماً إلى سؤال واحد هو : " ماذا إن لم ينجح الأمر ؟ " . وكثيراً ما يتحول هذا التساؤل إلى عبارة تصريحية وهى : " أن الأمر لن ينجح ! " .

وأبناء الطبقة المتوسطة يكونون أكثر تفاؤلاً إلى حد ما . وتوجههم العقلى هو " أتمنى أن ينجح هذا " .

والأغنياء ، كما ذكرنا من قبل ، يتحملون مسئولية النتائج التى تحدث فى حياتهم ويتصرفون طبقًا للتوجه العقلى الذى يقول : " إن الأمر سينجح لأننى سوف أجعله ينجح " .

الأغنياء يتوقعون النجاح ، لأن لديهم ثقة فى قدراتهم ، فإنهم يتمتعون بثقة فى قدرتهم الإبداعية ويؤمنون بأنه فى حالة الفشل ، سوف يعثرون على طرق أخرى من أجل النجاح .

وبشكل عام ، فإنهم يؤمنون بأن المكاسب تزيد ، كلما ارتفعت المخاطرة . ولأنهم دائمًا ما يرون الفرص ، فإن الأغنياء مستعدون لاتخاذ المخاطرة . والأغنياء يعتقدون كذلك أنه إذا قدر وساءت الأمور وتحول السيئ إلى أسوأ ، فسوف يستطيعون استرجاع أموالهم بطريقة أو بأخرى .

أما الفقراء ـ على الجانب الآخر ـ فإنهم يتوقعون الفشل . إنهم يفتقدون الثقة فى أنفسهم وفى قدراتهم . فالفقراء يؤمنون بأنه فى حالة عدم نجاح الأمور ، فسوف تحل بهم الكوارث . ولأنهم دائمًا ما يرون المعوقات ، فإنهم غالبًا غير مستعدين لاتخاذ المخاطرة . وفى غياب المخاطرة يغيب المكسب .

وعلى أية حال ، إن كونك مستعدًا للمخاطرة لا يعنى بالضرورة كونك مستعدًا للخسارة ، إن الأغنياء يتخذون مخاطر *مدروسة* . وهذا يعنى أنهم يبحثون الأمور ويقومون بما عليهم من واجب ويتخذون القرارات بناء على معلومات ثابتة وحقائق . هل الأغنياء يتخذون وقتاً طويلاً للوصول إلى هذه المعرفة ؟ كلا . إنهم يفعلون كل ما يستطيعون فعله فى أقصر وقت ممكن ، ثم يتخذون القرار بالقيام بالأمر أو عدم القيام به .

على الرغم من أن الفقراء يدعون أنهم يستعدون من أجل الفرص ، فإن ما يفعلونه غالبًا هو التسويف . إنهم خائفون حتى الموت . فيظلون يترددون ويتلعثمون لأسابيع أو شهور أو حتى سنوات حتى تكون الفرصة

قد ضاعت فى الغالب . ثم يقومون بجعل الأمر منطقياً بقولهم : " لقد كنت أستعد " هذا مؤكد ، لكن بينما كانوا هم يستعدون ، فإن الأغنياء قد اقتنصوا الفرصة وانطلقوا لكى يحصلوا على ثروة أخرى .

وأعلم أن ما سأقوله سيبدو غريباً ، إذا أخذنا فى الاعتبار كم أقدر المسئولية الشخصية . لكن ، إننى أومن بوجود ذلك العنصر الذى يطلق عليه الكثير من الناس مسمى الحظ ويجعلونه مقترنًا بالوصول إلى الثراء ، أو كون المرء ناجحا ، أو أى شىء آخر .

فى كرة القدم ، قد يتعثر مهاجمٍ الفريق المنافس وهو على بعد خطوات من مرمى فريقك مضيعًا هدفاً محققاً قبل دقيقة واحدة من نهاية المباراة ، ومهدياً الفوز إلى فريقك . وفى لعبة الجولف ، قد تصطدم كرة طائشة بغصن من أغصان شجرة ، ثم تعود إلى أرض الملعب على بعد بوصات معدودة من الحفرة .

أما فى مجال الأعمال ، فكم مرة سمعت عن شخص ما يشترى ببعض ماله قطعة من الأرض فى منطقة قاحلة . وبعد عشر سنوات ، تقرر مؤسسة كبرى أنها تريد بناء مبنى لها على هذه الأرض ؟ ويصبح ذلك المستثمر غنياً . فهل كانت خطوة تجارية عبقرية من جانبه ، أم مجرد ضربة حظ محضة ؟ أظن أنهما الاثنان معًا .

والقصد ، إن الحظ أيًا كان مسماه عندك لن يصل إلى طريقك أبداً إلا إذا قمت *بفعل* ما . ولكى تنجح مالياً لابد أن تقوم بشىء ، كأن تشترى شيئاً ، أو تبدأ فى مشروع ما . وعندما تقوم بذلك فهل هو الحظ أم قوة عليا ، أم الكون هو ما يساندك بطرق تشبه المعجزات ويمدك بالشجاعة والالتزام لاتخاذ ذلك القرار ؟ بالنسبة لى شخصياً ، لا أهتم كثيراً بالمسميات ما دام الأمر نفسه يحدث !

وهناك مبدأ مهم متصل بذلك الأمر ، وهو أن الأغنياء يركزون على ما يريدون . ولكن الفقراء يركزون على *ما لا* يريدون . ونكرر ، إن القانون الكونى يقول : " إن ما تركز عليه يتوسع " ولأن الأغنياء يركزون على

الفرص فى كل شىء ، فإن الفرص تبدأ فى الظهور لهم . فتصبح مشكلتهم الكبرى هى كيفية التعامل مع كل فرص صنع المال التى يتعرضون لها . على الجانب الآخر ، لأن الفقراء يركزن على المعوقات فى كل المواقف ، تبدأ المعوقات فى الظهور لهم ، وتصبح مشكلتهم الكبرى هى كيفية التعامل مع كل هذه المعوقات التى يتعرضون لها .

إن الأمر بسيط . إن ما تركز عليه يحدد ما تجده فى الحياة . ركز على الفرص وسوف تحصل عليها . ركِّز على المعوقات وسوف تحصل عليها . وأنا لا أقول إنك يجب ألا تتعامل مع المشكلات . بالطبع ، يجب أن تتعامل مع المشكلة في وقت ظهورها ، فى الوقت الحاضر . لكن ضع نصب عينيك هدفك واستمر فى التحرك نحو مبتغاك . سخر كل وقتك وطاقتك من أجل أن تخلق ما تريد . وعندما تظهر المعوقات تعامل معها ، ثم بسرعة عُد إلى التركيز على هدفك . إن حياتك لا تتعلق بحل المشكلات فقط . إنك لا تقضى كل وقتك وأنت تكافح النيران . إن من يفعلون ذلك يتحركون إلى الخلف ! . إنك تسخِّر كل وقتك وطاقتك فى التفكير وفى الفعل وفى التحرك الثابت إلى الأمام ، نحو هدفك .

هل تريد بعض النصائح البسيطة وفى نفس الوقت نادرة للغاية ؟ ها هى ذى : إذا أردت أن تصبح غنيًا ، ركز على كيفية صنعها ، والحفاظ عليها واستثمارها . إذا أردت أن تصبح فقيرا ، ركز على كيفية إنفاق أموالك . يمكنك أن تقرأ ألف كتاب وتحضر ألف ندوة عن النجاح . لكن الأمر فى النهاية سيتلخص فى ذلك . تذكَّر ، أن ما تركز عليه ينمو ويزدهر .

إن الأغنياء يتفهمون أيضاً ، أنه لا يمكنك أن تعرف كل المعلومات مسبقاً . فى أحد برامجنا التدريبية الأخرى ، الذى نطلق عليه اسم " تدريب المحارب المستنير " ، نقوم بتدريب الناس على كيفية الوصول إلى قواهم الداخلية والنجاح على الرغم من كل المعوقات . فى هذا البرنامج التدريبى ، نقوم بتدريس مبدأ نطلق عليه اسم " استعد ، أطلق ،

صوب " . ماذا نعنى بهذا المبدأ ؟ عليك أن تستعد على أحسن طريقة ممكنة فى أقصر وقت ممكن ؛ قم بفعل معين؛ ثم حاول التصحيح على طول الخط حتى تصل بالفعل إلى أفضل حال ممكن .

إنه من الجنون أن تظن أنه يمكنك أن تعلم كل ما يمكن أن يحدث فى المستقبل . إنه لمن الوهم المحقق ، أن تصدق أنه يمكنك أن تستعد لكل ظرف قد يحدث لك يومًا ما ، وأن تتمكن من حماية نفسك منه . هل تعلم أنه لا يوجد خط مستقيم واحد فى هذا الكون ؟ إن الحياة لا تسير فى خطوط مستقيمة . إنها تتحرك فيما يشبه النهر المتقلب . وفى أغلب الحالات ، يمكنك أن ترى المنعطف القادم فقط . وعندما تصل إليه ، سوف تستطيع أن ترى المزيد .

والفكرة هى أن تدخل اللعبة على حسب ما معك ومن المكان الذى أنت فيه . إننى أطلق على ذلك الدخول إلى *الرواق* . على سبيل المثال ، منذ أعوام طويلة مضت كنت أخطط لافتتاح مطعم لتقديم الحلويات يعمل طوال الليل ، فى فورت لوديردالا بولاية فلوريدا . ودرست الموقع ، والخيارات المتاحة وحالة السوق ، وحاولت معرفة الأجهزة التى سأحتاج إليها . وأجريت بحوثاً على نوعيات الكعك والفطائر والمثلجات والقهوة التى يمكن تقديمها . والمشكلة الأولى التى واجهتها هى أننى صرت سمينا للغاية . إن دراسة هذه الأنواع عن طريق الأكل لم تكن مفيدة . ولذلك سألت نفسى قائلاً : " هارف ، ما هى أفضل طريقة لدراسة ذلك المشروع ؟ " . ثم سمعت ذلك الرجل الذى يُدعي " هارف " ، الذى كان من الواضح أنه أكثر ذكاءً منى ، يجيب قائلاً : " إذا أردت أن تدرس مشروعًا ما . فقم بتنفيذه . إنك لست مضطرًا إلى امتلاك المشروع من اليوم الأول . يمكنك أن تدخل إلى الرواق عن طريق الحصول على وظيفة فى مشروع مشابه . إنك سوف تتعلم ، من خلال مسح الأرضية وغسل الأطباق فى مطعم ، أكثر مما يمكنك تعلمه فى عشر سنوات من البحوث الخارجية " . (ألم أقل لكم إنه أذكى منى) .

وهذا ما فعلته . لقد حصلت على وظيفة فى مطعم " ماذر باتلر " للفطائر . ليتنى أستطيع أن أخبركم ، لقد اكتشفوا مواهبى الخارقة فى الحال وعينونى مدير المطعم . لكن يا للهول ! بشكل ما لم يروا مواهبى ، أو لم يهتموا بمهارات القيادة التى أمتلكها ، ولذلك بدأت فى العمل كأحد منظفى الموائد . هذا صحيح . كنت أمسح الأرضية وأغسل الأطباق . من العجيب كيف يعمل قانون قوة النوايا هذا . أليس كذلك ؟

ربما تظن أنه كان علىَّ أن أبتلع كرامتى من أجل أن أؤدى هذا العمل . لكن الحقيقة هى أننى لم أنظر للموضوع من هذه الوجهة . لقد كنت فى مهمة من أجل تعلم صناعة الحلوى ؛ لقد كنت ممتنًا لفرصة أن أتعلم " على حساب " شخص آخر . والحصول على مصروف جيب إضافى أيضاً .

فى أثناء فترة عملى فى تنظيف الموائد ، كنت أقضى أكثر وقت ممكن فى الحديث والدردشة مع مدير المطعم حول التجديدات والأرباح وشيكات المصروفات لأحاول معرفة أسماء الموردين ، وكنت أساعد الخباز فى حوالى الساعة الرابعة فجراً من أجل أن أتعلم عمل الأجهزة والمكونات والمشاكل التى قد تحدث .

مضى أسبوع على هذه الحال ، وأظن أننى كنت أبلى بلاء حسنًا ، لأن المدير استدعانى إلى مكتبه وأطعمنى بعض الفطائر (يا للقرف) وقام بترقيتى إلى . . . (دقوا الطبول إذا سمحتم) *صرَّاف* . فكرت فى الموضوع طويلاً وعميقاً ، فى مدة لا تتجاوز جزءا من الثانية . ثم أجبته قائلاً : " شكرًا على كل حال ، ولكننى لا أريد " .

أولاً ، لم يكن هناك فرصة لكى أتعلم شيئًا وأنا سجين خلف ماكينة الصرف . ثانياً ، كنت قد تعلمت بالفعل ما جئت من أجل تعلمه . كانت المهمة قد أنجزت .

إذن ، هذا هو ما كنت أعنيه بدخول الرواق . إنه يعنى أن تدخل إلى المجال الذى تنوى أن تعمل به فى المستقبل بأى شكل ممكن من أجل

البداية السليمة . هذه هى أفضل طريقة ممكنة لكى تتعلم عن مشروع ما كل ما تريده ، لأنك تراه من الداخل . وثانياً ، لأنك تستطيع أن تقيم الاتصالات والعلاقات التى تحتاجها ، وما كنت لتستطيع ذلك أبداً وأنت خارج المشروع . وثالثاً ، ما إن تصبح داخل الرواق ، سوف تفتح أمام عينيك الكثير من أبواب الفرص الأخرى . وأقصد ، ما إن تشهد ما يحدث فى الواقع ، فحينها ربما تكتشف فى نفسك خصالاً لم تكن قد تعرفت عليها من قبل . رابعاً ، ربما تكتشف أنك لا تحب هذا المجال من المشروعات ، ويكون ذلك أمراً يستحق أن تشكر الله عليه ، لأنك قد علمت ذلك قبل أن تنخرط فى المشروع بشكل أكثر عمقًا .

إذن ، ماذا حدث لى مما ذكرت فى الأعلى من التجربة التى خضتها ؟ عندما انتهى عملى فى " ماذر باتلر " ، أصبحت لا أطيق منظر ولا رائحة فطيرة . ثانياً ، لقد استقال الخباز فى اليوم التالى بعد أن تركت المكان ، واتصل بى هاتفياً لكى يشرح لى أنه قد سمع للتو عن مجموعة جديدة ورائعة من أحذية التدريبات الرياضية يطلقون عليها اسم " الأحذية المضادة للجاذبية " ، وأراد أن يعرف إن كنت مهتمًا بإلقاء نظرة على تلك الأحذية . ألقيت نظرة ووجدت أن تلك الأحذية سيكون لها رواج عظيم ، ولكنه لم يكن يقتنع كثيرًا بكلامى ، ولذلك بدأت العمل بمفردى .

بدأت فى بيع تلك الأحذية لمحلات الأجهزة الرياضية ومراكز التسوق الكبرى . ولقد لاحظت أن هناك شيئاً واحداً يجمع تلك المحلات ـ وهو رداءة منتجاتهم الرياضية . أخذت خلايا مخى تصرخ قائلة ـ " فرصة ، فرصة ، فرصة " ، كم تحدث الأمور بشكل غريب . كانت تلك هى أول تجاربى فى بيع الأجهزة والمنتجات الرياضية ، مما قادنى فيما بعد إلى افتتاح أول محل لبيع الأجهزة والمعدات الرياضية فى أمريكا الشمالية وجعلنى أحقق أول مليون . والغريب أن الأمر قد بدأ بعملى منظفاً للموائد فى مطعم " ماذر باتلر

" لتقديم الفطائر . والحكمة من هذه القصة بسيطة وهى أن أقول له : ادخل إلى الرواق . لن تدرك أبداً كم من الأبواب سوف تفتح لك .

إن لدىَّ شعاراً أعمل به : " إن الفعل دائمًا ما يتغلب على عدم الفعل " ، والأغنياء دائمًا ما يبدأون الخطوة الأولى . إنهم مقتنعون أنه ما إن يدخلوا اللعبة ، فسيمكنهم اتخاذ قرارات ذكية فى الوقت الحاضر ، ثم يقومون بالإصلاحات والتعديلات على طول الطريق .

الفقراء لا يؤمنون بأنفسهم ولا بقدراتهم ، ولذلك فهم يعتقدون أن عليهم أن يعرفوا كل شىء مقدماً ، وهو فى الواقع شىء مستحيل . فى أثناء ذلك لا يقومون بشىء . فى النهاية ، يستطيع الأغنياء ، عن طريق موقفهم الإيجابى " استعد ، أطلق ، صوِّب " أن يقوموا بأفعال غالباً ما تقود إلى فوزهم .

وفى نهاية الأمر ، يقول الفقراء لأنفسهم : " إننى لن أقوم بأى فعل حتى أتعرف على كل مشكلة محتملة ، وما يمكننى أن أفعله بشأنها " . مما يجعلهم لا يقومون بأى فعل ، ولذلك يخسرون دائماً .

إن الأغنياء يرون الفرصة ويقفزون إليها ، ويصبحون أكثر ثراء . أما بالنسبة للفقراء ، فهم مازالوا " يستعدون ".

تصريح : ضع يديك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أركز على الفرص وليس على المعوقات " .

" إننى أستعد ، أطلق ، ثم أصوب " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. ادخل إلى اللعبة . تخيل موقفًا أو مشروعًا تريد أن تنشئه . ومهما كان سبب انتظارك ، عليك أن تنساه . ابدأ الآن من موقعك الحالى وبالإمكانات المتاحة لك . إن كان الأمر ، قم بتنفيذ مشروعك وأنت

تعمل مع أو لدى شخص آخر أولاً ، لكى تتعلم أساليب العمل وأسراره . إذا كنت قد تعلمت بالفعل ، فلا يوجد لك عذر . قم بتنفيذ مشروعك على الفور .

٢. تدرَّب على التفاؤل . ومن اليوم ، إذا قال أحدهم إن هذا الأمر يمثل مشكلة أو إعاقة ، فقم بتحويل الموقف إلى فرصة . سوف تجعل المتشائمين يصابون بالجنون ، ولكن ما الفارق ؟ فهذا هو ما يصابون به على كل حال ، ولكن بسبب أنفسهم .

٣. ركِّز على ما تمتلكه وليس على ما لا تمتلكه . اكتب قائمة من عشرة أشياء تشعر بالامتنان لوجودها فى حياتك وقم بقراءة تلك القائمة بصوت مرتفع . ثم قم بقراءتها كل صباح لمدة الثلاثين يومًا القادمة . إذا لم تكن ممتنًا لما لديك ، فإنك لن تحصل على المزيد ، ولن تحتاج إلى المزيد .

ملف الثراء # ٦

الأغنياء يعجبون بالأغنياء والناجحين .
الفقراء يحتقرون الأغنياء والناجحين .

غالباً ما ينظر الفقراء إلى نجاح الآخرين بشيء من الاحتقار والغيرة والحسد . أو يقولون فى مكر : " إنهم محظوظون للغاية " أو يهمسون فى صوت منخفض : " هؤلاء الأغنياء المغفلون " .

وعليك أن تلاحظ أنك إن نظرت للأغنياء على أنهم قوم سيئون بطريقة أو بأخرى ، وأردت فى نفس الوقت أن تكون إنساناً جيداً ، فإنك لن تصبح غنياً أبداً . إن ذلك أمر مستحيل . كيف يمكن أن تكون شيئًا أنت تحتقره ؟

إنه أمر مثير للدهشة أن تشهد هذا الاحتقار ، وهذا الغضب المباشر الذى يشعر به الفقراء تجاه الأغنياء . كأنهم يؤمنون بأن الأغنياء هم الذين *يجعلون* منهم فقراء . " نعم ، هذا صحيح ، لقد أخذ الأغنياء كل الأموال حتى لم يعد هنالك أى مال من أجلى ! " وبالطبع هذا كلام مناسب جداً لمن يظن نفسه ضحية .

أريد أن أقص عليكم قصة ، ليس من باب الشكوى ، ولكن لكى أربط بين تجربة واقعية مررت بها وبين هذا المبدأ . فى الماضى البعيد ، عندما كنت فى حالة اقتصادية سيئة ، اعتدت أن أقود سيارة رخيصة وصغيرة . لم يكن تغيير الحارات فى المرور يمثل أى مشكلة لى . كان كل الناس يفسحون لى الطريق . لكن عندما أصبحت غنياً واشتريت سيارة جديدة سوداء من طراز فخم ، لاحظت أن كل الأمور قد تغيرت . وجدت فجأة أن أصحاب السيارات الأخرى دائماً ما يقطعون الطريق علىَّ ، وأحياناً يشير بعضهم إلىَّ بإصبعه فى إشارة بذيئة ، بل إن الأمر قد وصل إلى حد أنهم صاروا يلقون علىَّ القاذورات ، وكل هذا لسبب وحيد وهو أننى أقود سيارة فخمة .

فى يوم ما كنت أقود سيارتى فى حى من الأحياء الفقيرة فى مدينة سان دييجو ، حيث كنت أوزع الهدايا على المحتاجين بمناسبة أعياد رأس السنة . كان غطاء السيارة العلوى مفتوحًا ، ولاحظت أن هناك أربعة أشخاص تبدو الشراسة فى ملامحهم ، قد توقفوا خلفى وهم يجلسون فى المقعد الخلفى لشاحنة ، وبدون مقدمات بدأوا يلعبون كرة السلة مع سيارتى ، إذ أخذ كل منهم يحاول أن يدخل علب المشروبات الفارغة فى فتحة سيارتى العلوية .وتسبب ذلك فى انبعاج سيارتى وتخدشها فى أكثر من موضع ، ثم عبروا من جانبى وهم يصرخون " أيها الغنى اللعين ! " .

وبالطبع ، نظرت إلى الأمر على أنه حادث فردى ، بعد أسبوعين من ذلك الحادث ، كنت فى حى آخر من الأحياء الفقيرة ، وتركت سيارتى

فى الشارع لمدة عشر دقائق ، لكى أعود بعدها وأجد الجانب الأيمن من سيارتى قد خدشه أحدهم مستخدماً أداة حادة .

فى المرة التالية التى كنت فيها فى ذلك الحى قمت باستئجار سيارة فورد رخيصة الثمن ، ويا للعجب ، لم أتعرض لأى مشكلة . وأنا لا أقصد التلميح إلى أن الأحياء الفقيرة تمتلئ بالأشقياء من البشر ، لكن من واقع خبرتى يبدو أن بها الكثير ممن يكرهون الأغنياء . ومن يدرى ، فربما يكون الأمر أشبه بحكاية البيضة والدجاجة : هل لأنهم مفلسون أصبحوا يكرهون الأغنياء ، أم لأنهم يكرهون الأغنياء ، قد صاروا مفلسين . وعلى أية حال ، من يهتم بذلك ؟ إنها نفس النتيجة فى النهاية . إنهم مازالوا فقراء .

من السهل أن تتحدث عن عدم احتقار الأغنياء ، ولكن ، طبقاً لحالتك المزاجية فى ذلك الوقت ، فإن السقوط فى ذلك الفخ قد يحدث لأى شخص ، بمن فيهم أنا . منذ وقت قريب ، كنت أتناول طعام العشاء فى غرفة الفندق الذى كنت أقيم فيه ، وذلك قبل ساعة من ذهابى لإلقاء محاضرة ليلية فى منتدى عقلية المليونير . قمت بتشغيل التلفاز لكى أتفقد نتائج المباريات واكتشفت أن برنامج *"أوبرا"* كان يعرض فى ذلك الوقت . على الرغم من أننى لست من هواة التلفاز إلا أننى أحب برنامج " أوبرا " . إن تلك المرأة قد أثرت بشكل إيجابى فى الناس ، كما لم يفعل أحد غيرها فى هذا العالم ، وبالتالى فهى تستحق كل قرش تكسبه ... وأكثر من ذلك !

على أية حال ، كانت " أوبرا " تستضيف الممثلة " هالى بارى " ، وكانتا تتناقشان حول توقيع " هالى " أخيراً عقداً ، هو الأكبر فى تاريخ السينما بالنسبة لممثلة ، حيث تلقت أجراً قدره ٢٠ مليون دولار . قالت " هالى " إنها لم تكن تكترث كثيرًا للمال ، وأنها قد حاربت من أجل التوقيع على ذلك العقد لكى تكون قدوةٍ للممثلات الأخريات لكى يتبعوا خطاها . سمعت نفسى أقول متشككاً : " يا للكذب . أتظنين أننى وكل

من يشاهد هذا البرنامج من المغفلين ؟ ربما عليكِ أن تأخذى مبلغ هذا العقد الكبير وتعطى منه للمسئول عن علاقاتك العامة علاوة . لأن ما قلته يعد من أفضل الحجج الواهية التى سمعتها من قبل " .

شعرت بالسلبية تتسلل فى داخلى وفى اللحظة الأخيرة أحكمت السيطرة على نفسى ، قبل أن تجتاحنى تلك الطاقة السلبية بالكامل ، ووجدت نفسى أصرخ فى عقلى : " إلغاء ، إلغاء ، إلغاء . شكرًا على مشاركتك " . وذلك لكى أحاول أن أتخلص من ذلك الصوت الذى يمثل الاحتقار فى داخلى .

لم أستطع أن أصدق الأمر . ها أنا ذا . صاحب عقلية المليونير ، أجد نفسى أحتقر " هالى بارى " من أجل النقود التى تكسبها . وبسرعة ، قلبت الأمر إلى الناحية الأخرى تمامًا ، ووجدت نفسى أصرخ حتى تشعر رئتاى بالتعب وأنا أقول : " إلى الأمام أيتها الفتاة الرائعة . لقد كان الثمن بخساً للغاية . كان يجب أن تحصلى على ثلاثين مليوناً . هنيئاً لك . إنكِ غير معقولة . إنكِ تستحقين ذلك " . أحسست حينها بأننى قد صرت فى حال أفضل .

أياً كان السبب فى رغبتها فى الحصول علي ذلك المال ، فإن المشكلة لم تكن فيها ، لقد كانت المشكلة فيَّ أنا . تذكر ، إن آرائى لن تغير من سعادة " هالى بارى " أو من ثروتها شيئاً . ولكنها قد تصنع الفارق فى *سعادتى* أنا وثروتى . وتذكَّر أيضاً ، أن الأفكار والآراء ليست جيدة أو سيئة ولا صحيحة أو خاطئة عندما تدخل إلى عقلك . ولكنها ، بالتأكيد تستطيع أن تمد سعادتك ونجاحك بالقوة أو تنزع عنهما تلك القوة عندما تدخل إلى حياتك .

وفى اللحظة التى شعرت فيها بالطاقة السلبية وهى تسرى داخلى انطلق جهاز الإنذار المسئول عن مراقبة نفسى ، وكما مرنت نفسى أن أفعل ، قمت على الفور *بتحييد* تلك الطاقة السلبية التى داخل عقلى . إنك لا تحتاج إلى أن تكون متكاملاً أو مثالياً حتى تصبح غنياً ، ولكنك

تحتاج إلى أن تلاحظ عندما يكون تفكيرك لا يقوى منك أو من الآخـرين ، ثم تقوم بسرعة بإعادة التركيز على أفكار أكثر دعماً . وكلما طالعت هذا الكتاب ، صارت تلك العملية أكثر سرعة وسهولة ، وإذا حضرت منتدى عقلية المليونير المكثفة ، فسوف تسرع من تقدمك بشكل كبير للغاية . أعلم أننى أستمر فى ذكر منتدى عقلية المليونير ، ولكن حاول أن تتفهم من فضلك ، إننى ما كنت لأظل أتحدث عن هذا البرنامج لو لم أر بعينى تلك النتائج المبهرة التى يحققها الناس فى حياتهم .

وفى كتابهما الرائع ، " The One Minute Millionaire " أول دقيقة بعد أن تصبح مليونير " ، قام صديقاى العزيزان : " مارك فيكتور هانسن " و " روبرت آلن " باقتباس قصة " راسل هربرت كونول " ، التى رواها فى كتابه " Acres of Diamonds " حقول الماس " ، والذى تمت كتابته منذ مائة عام مضت :

إننى أقول إنك ملزم بأن تصبح غنياً ، وإنه من واجبك أن تصبح غنياً . وكم من إخوانى الأتقياء يسألوننى : " هل أنت ، كرجل دين تمضى أوقاتك فى الترحال غرب وشرق البلاد ، تنصح الشباب لكى يصبحوا أغنياء ، وأن يحصلوا على المال " ؟ نعم . بالطبع أفعل ذلك .

يقولون : " أليس هذا شيئاً بغيضاً ، لماذا لا تعظهم باتباع تعاليم الأديان بدلاً من أن ترشدهم إلى كيفية كسب المال ؟ " لأن حيازة المال هى فى الحقيقة من تعاليم الأديان السماوية . وهذا هو السبب فى أن الرجل الذى يحصل على المال ربما يكون أفضل الناس أمانة فى المجتمع .

ويقول أحد الشباب الحاضرين الليلة : " لقد كانوا يخبروننى طيلة حياتى ، أنه إذا كان الرجل غنياً ، فهو غير أمين وغير شريف ويحتقر الآخرين" . يا صديقى ، هذا هو السبب فى أنك مفلس ، لأن لديك هذه الأفكار عن الناس . إن إيمانك مبنى على أساس مزيف . ودعنى أقول لك الأمر بوضوح ... هناك ثمانية وتسعون من بين كل مائة من الأغنياء ، هم من الرجال الشرفاء والنساء الأمينات . وهذا هو السبب فى كونهم أغنياء . هذا هو السبب فى أنهم مؤتمنون على المال . هذا هو السبب فى

أنهم يؤسسون مشروعات عظيمة ويجدون الكثير من الناس لكى يعملون معهم .

قال شاب آخر : " إننى أسمع أحيانا عن رجال يحصلون على الملايين من الدولارات بطرق غير مشروعة " . نعم ، بالطبع تسمع ذلك ، وكذلك أنا . ولكنهم قلة قليلة للغاية ، ولكن الجرائد تظل تكتب عنهم طوال الوقت حتى تترسخ الفكرة فى رأسك أن كل الأغنياء غير شرفاء .

يا صديقى ، إنك .... تأخذنى بسيارتك .... فى أحياء فيلادلفيا وتقدمنى إلى هؤلاء الذين يملكون منازلهم حول تلك المدينة العظيمة ، وهى منازل رائعة بها حدائق وأزهار ، وهذه البيوت جميلة بأشكالها الرائعة ، وسوف أقوم بتقديمك إلى أفضل الناس ، فى شخصيتهم وفى ثرائهم فى مدينتنا .... وهؤلاء الذين يملكون منازلهم هم أكثر الناس شرفاً وأمانة ونقاءً ، وهم أفضل الناس فى حقيقتهم وفى اقتصادهم وفى حرصهم على امتلاك بيوتهم .

نحن نعظ الناس ضد الطمع فى دور العبادة ، ونستخدم عبارات مثل ... " المال القذر " بشكل مفرط حتى يعتقد الناس أنه من الشر أن يحوزٍ أحد الناس مالاً . إن المال قوة ، ويجب عليك أن تكون طموحا لامتلاكه . يجب عليك ذلك لأنك تستطيع أن تفعل الخير به أكثر مما تفعل الخير بدونه . إن المال هو الذى طَبَع الكتب السماوية ، وهو الذى يبنى دور العبادة ، وهو الذى يرسل البعثات الدينية ، وهو الذى ينفق منه على طلبة العلم ... إننى أقول إذن ، من الواجب عليك أن تحصل على المال . إذا كنت تستطيع أن تجد الثراء بطرق شريفة ، فإن واجبك الإيمانى هو أن تفعل ذلك . إنه خطأ شنيع يرتكبه أولئك المتقون ، عندما يظنون أن عليك أن تصبح فقيراً للغاية من أجل أن تكون تقياً .

هذه الفقرة التى كتبها " كونول " ، بها عدة نقاط ممتازة . الأولى تشير إلى القدرة على أن تكون محل ثقة . ومن بين قائمة المتطلباتٍ للحصول على الثراء ، تأتى ثقة الناس فيك علىٍ قمة تلك القائمة . فكر فى هذا الأمر ، هل يمكنك أن تتعامل تجارياً مع شخص لا تثق فيه ولو إلى حد ما ؟ كلا ، بالتأكيد . وهذا يعنى أنه من أجل أن تصبح غنياً ، فلابد أن

يثق بك الكثير والكثير من الناس . وهناك احتمال كبير أنه من أجل أن يثق بك هذا العدد الكبير من الناس لابد أن تكون محل ثقة .

ما هى الصفات الأخرى التى يحتاجها الإنسان من أجل أن يصبح غنياً ، وأكثر أهمية من ذلك أن يستمر غنياً ؟ لاشك فى أن هناك استثناء لكل قاعدة . ولكن بشكل كبير ، مَنْ يجب أن تكون لكى تنجح فى أى شيء ؟ جرِّب بعضاً من تلك الصفات لترى ما يناسبك : إيجابى ، يعتمد عليه ، شديد التركيز ، ثابت العزم ، مثابر ، مجتهد فى عمله ، متحمس ، يجيد معاملة الآخرين ، يجيد التواصل مع الناس ، حاد الذكاء ، وخبير فى مجال واحد على الأقل .[١]

وهناك عنصر مثير فى فقرة " كونول " وهو أن كثيراً من الناس قد تم توجيههم إلى الإيمان بأنه لا يمكن أن تكون شخصاً غنياً وجيد الشخصية فى نفس الوقت ، أو أن تكون غنياً وذا مبادئ روحية . إننى أيضًا قد اعتدت التفكير بهذه الطريقة . مثل الكثيرين من الناس ، كان أصدقائى ومعلميَّ ووسائل الإعلام والمجتمع بأكمله ، يخبروننى بأن الأغنياء أشخاص سيئون وطماعون . وهى طريقة أخرى فى التفكير ، انتهى بها الحال إلى أن أصبحت هراء لا معنى له . ومدعماً بخبرات حياتى الواقعية ، بدلاً من تلك الأوهام التى أساسها الخوف ، اكتشفت أن أكثر الأثرياء الذين أعرفهم هم أيضًا أكثر الناس لطفاً .

عندما انتقلت إلى سان دييجو انتقلنا إلى منزل فى أحد الأحياء الغنية فى المدينة . أحببنا جمال المنزل والمنطقة المحيطة به ، ولكن كنت أعانى من بعض المخاوف لأننى لم أكن أعرف أى فرد فى المنطقة ، وكذلك لأننى شعرت بعدم الانسجام . كانت خطتى هى أن نبقى فى عزلة قدر الإمكان وألا نختلط بهؤلاء الأغنياء المتعجرفين . وكما شاء القدر أن يحدث ، قام أبنائى الذين كانوا يبلغون من العمر خمس وسبع سنوات فى ذلك الوقت ، بتكوين صداقات مع بقية الأطفال فى الحى . ولم يمض وقت طويل حتى صرت أوصلهم بسيارتى إلى أبواب تلك القصور من أجل

أن يلعبوا مع الأطفال الذين يسكنون بها . أتذكر عندما كنت أطرق ذلك الباب الخشبى المنحوت ، الذى كان يبلغ ارتفاعه عشرين قدماً على الأقل . فتحت الأم الباب وقالت بصوت من أكثر الأصوات الودودة التى سمعتها فى حياتى : " هارف ، إنه شيء رائع أن أقابلك . تفضل إلى الداخل " . كنت أشعر بالدهشة فى الوقت الذى كانت تصب لى بعض الشاى المثلج وتضع أمامى سلة من الفواكه . وظل عقلى المتشكك يقول: " أين الخدعة ؟ " ثم عاد زوجها ، حيث كان يلعب مع الصغار عند حمام السباحة . كان زوجها أكثر منها مودة ، فقال : " هارف ، إننا سعداء بمجيئك للعيش فى هذا الحى . يجب أن تأتى إلى حفل الشواء الذى نقيمه اليوم ، وأحضر معك باقى أفراد عائلتك . سوف نقدمك إلى جميع العائلات بالمنطقة ، ولن نقبل أى أعذار . بالمناسبة ، هل تلعب الجولف ؟ إننى سوف ألعب غدًا فى النادى ، لماذا لا تحضر كضيف لى ؟ " . فى تلك اللحظة كنت فى ذهول تام . ماذا حدث لهؤلاء المتعجرفين الذين كنت متأكداً من أننى سوف أقابلهم ؟ تركتهم وعدت إلى منزلى لكى أخبر زوجتى بأننا مدعوون إلى حفل شواء .

قالت زوجتي : " يا إلهى ! ماذا سأرتدى ؟ فقلت : " كلا ، يا عزيزتى ، إنك لا تفهمين . هؤلاء الناس رائعون للغاية ولا يلتزمون بمسألة الملابس الرسمية . يمكنك التصرف على طبيعتك " .

ذهبنا إلى حفل الشواء ، وفى تلك الليلة قابلنا أناساً ، هم من أكثر من قابلنا دفئاً ، ولطفاً ، وكرماً ، ومحبة فى حياتنا كلها . وفى وقت ما من السهرة ، تحولت المحادثات إلى حملة تبرعات خيرية ، كانت تتولاها إحدى الضيفات . وواحداً بعد الآخر ، خرجت دفاتر الشيكات . لم أكن أصدق عينى ، لقد كنت أشاهد صفاً من الناس يقفون من أجل أن يعطوا أموالاً لتلك المرأة . لكن كل شيك كان يأتى ومعه شرط . كان الاتفاق تبادليًا ، بمعنى أنه كان لابد لتلك المرأة أن تساند نفس الجمعية الخيرية التى يساندها المتبرع . نعم ، هذا صحيح ، حيث كان كل شخص هناك

إما رئيسًا لإحدى الجمعيات الخيرية ، أو على الأقل أحد أعضائها البارزين .

كان أصدقاؤنا ، الذين قاموا بدعوتنا إلى منزلهم ، مرتبطين بعدة جمعيات خيرية ، بل إنهم جعلوا أحد أهدافهم فى كل عام أن يكونوا أكبر المتبرعين فى المدينة من الأفراد فى صندوق تمويل مستشفى الأطفال . إنهم لا يكتفون بأن يتبرعوا بآلاف الدولارات من أموالهم ، ولكنهم فى كل عام كانوا ينظمون عشاء احتفاليًا من أجل جمع مئات الآلاف من الدولارات من المتبرعين .

وكان هناك أيضاً طبيب متخصص فى " الأوردة " . لقد أصبحنا شديدى القرب من عائلته أيضاً فيما بعد . كان واحدًا من أهم أطباء دوالى الأوردة فى العالم ، وحقق ثروة ضخمة ؛ حيث كان يتقاضى ما بين خمسة آلاف إلى عشرة آلاف دولار فى الجراحة الواحدة ، وكان غالباً ما يجرى أربع أو خمس جراحات يومياً .

إننى أذكره هنا ، لأنه اعتاد أن يجعل يوم الثلاثاء من كل أسبوع ، يومًا مجانيًا ، حيث كان يجرى العمليات للمرضى فى المدينة الذين لم يكن بمقدورهم تحمل نفقات العملية . كان يعمل فى ذلك اليوم من الساعة ٦:٠٠ صباحا وحتى الساعة ١٠:٠٠ مساء . كان يجرى ما يقرب من عشر عمليات ، كلها بالمجان . وعلاوة على ذلك ، كان يترأس مؤسسة أسسها بنفسه ، وكان هدفها إقناع بقية الأطباء بأن يخصصوا أياماً مجانية لخدمة المرضى فى مجتمعاتهم .

وليس هناك داع للقول ، بأن معتقداتى وتوجهاتى القديمة ، عن أن الأغنياء قوم طماعون ومتعالون ، قد اختفت تماماً ، على ضوء ما رأيت من حقائق . الآن أعلم أن العكس هو الصحيح . ومن واقع تجاربى ، فإن أغنى من قابلتهم من الناس هم أيضاً ألطف من قابلت من الناس . وهم أيضًا الأكثر كرماً . وليس معنى ذلك أن غير الأغنياء ليسوا كرماء ولا

طيبين . لكن أستطيع أن أقول فى ثقة إن وصف كل الأغنياء بالسوء ليس إلا جهلاً لا أكثر .

والحقيقية هى أن احتقار الأغنياء يعد أكثر الطرق المؤكدة لكى تظل مفلساً . إننا مخلوقات تحكمنا العادة ، ولكى نتغلب على هذا العادة أو أى عادة أخرى ، فلابد لنا من التدريب . وبدلاً من احتقار الأغنياء ، أريد منكم أن تتدربوا على أن تعجبوا بالأغنياء ، إننى أريد منكم أن تتدربوا على أن تباركوا الأغنياء ، وأريد منكم أن تتدربوا على حب الأغنياء . وبهذه الطريقة ، سوف تعلم ، بلاوعى ، أنك عندما تصبح غنياً ، سوف يعجب بك الآخرون ويباركونك ويحبونك ، بدلاً من أن يحتقروك كما تفعل أنت مع الأغنياء الآن .

ومن الفلسفات التى أعيش بها ، والتى مصدرها حكمة قبائل " هونا " القديمة ، هى كالآتى : بارك ذلك الشىء الذى تريده . إذا رأيت شخصاً عنده منزل جميل ، بارك ذلك الرجل وبارك ذلك المنزل . وإذا رأيت شخصاً عنده سيارة جميلة ، بارك ذلك الرجل وبارك تلك السيارة . إذا رأيت شخصاً لديه عائلة متحابة ، بارك ذلك الرجل وبارك تلك العائلة . إذا رأيت شخصًا يتمتع بجسد جميل ، بارك ذلك الرجل وبارك ذلك الجسد .

من مبادئ الثراء :

" بارك ذلك الشىء الذى تريده " ـ حكمة قبائل هونا .

والمقصود هو أنك إن احتقرت ما يمتلكه الناس بطريقة أو بأخرى ، فلن يمكنك أن تناله أبداً .

ملحوظة بسيطة : إذا رأيت أحد الناس يقود سيارة جاجوار ، سوداء اللون ، لها فتحة علوية ، *فلا تلق بعلب المشروبات فى تلك الفتحة* .

تصريح : ضع يديك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أعجب بالأغنياء " .

" إننى أبارك الأغنياء " .

" إننى أحب الأغنياء " .

" وسوف أصبح أحد هؤلاء الأغنياء أيضاً " .

قم بلمس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. عليك أن تمارس فلسفة قبائل " هونا " : " بارك ذلك الشيء الذى تريده " . قد سيارتك فى الجوار ، أو اشتر المجلات ، انظر إلى البيوت الجميلة والسيارات الرائعة ، واقرأ عن المشاريع الناجحة . وأيا كان ما تراه ويعجبك ، فقم بمباركته ومباركة هؤلاء الذين يملكونه أو يعملون به .

٢. قم بكتابة خطاب أو رسالة إلكترونية إلى أشخاص تعرفهم (ليس من الضرورة أن تكون معرفة شخصية) ممن هم فى قمة النجاح فى مجال ما ، مخبراً إياهم كم أنك تشعر نحوهم بالإعجاب والاحترام لما حققوه وأنجزوه .

ملف الثراء #٧

الأغنياء يرتبطون بالناجحين والإيجابيين .
الفقراء يرتبطون بغير الناجحين والسلبيين .

إن الناجحين من الناس ينظرون إلى غيرهم من الناجحين الآخرين على أنهم وسائل يحفزون بها أنفسهم ، إنهم يرون غيرهم من الناجحين كأمثلة يحتذون بها . إنهم يقولون لأنفسهم : " إن كانوا قد استطاعوا النجاح ، فيمكننى أن أنجح أنا أيضًا " . وكما ذكرت من قبل ، فإن التقليد هو إحدى الوسائل الأساسية التى يتعلم بها البشر .

والأغنياء يشعرون بالامتنان لأن هناك من سبقهم إلى النجاح ، لأنهم قد صار لديهم مخطط يتبعونه مما سيجعل وصولهم إلى النجاح أمراً أكثر سهولة . ولماذا يحاول أحدهم اختراع العجلة من جديد ، إذا كانت العجلة موجودة بالفعل ؟ فكل ما سيكون عليه هو التطوير فحسب . إن هناك طرقاً فعالة للوصول إلى النجاح ، يمكن أن تخدم كل إنسان ممن يقوم بتطبيقها .

وبالتالى ، فإن أسرع وأسهل وسيلة لكى تحقق الثراء هى أن تتعلم بالتحديد كيف يقوم الأغنياء ، الذين هم أساتذة المال بممارسة اللعبة . والهدف ببساطة هو أن تستنسخ استراتيجياتهم الداخلية والخارجية . ويبدو الأمر منطقيًا : حيث إنك إذا قمت بنفس الأفعال ، وكان لديك نفس التوجيه العقلى ، فإن الاحتمال الأكبر هو أنك ستحصل على نفس النتائج . وهذا هو ما فعلته ، وهو الهدف من هذا الكتاب .

وعلى النقيض من الأغنياء ، فعندما يسمع الفقراء عن نجاح الآخرين فإنهم غالبًا ما يصدرون الأحكام عليهم ، وينتقضونهم ، ويسخرون منهم ، ويحاولون أن يجذبوهم إلى أسفل ، إلى المستوى الذى هم فيه . فكم منكم يعرف أناسًا على هذه الشاكلة؟ كم منكم يعرف أفراداً من نفس

العائلة تشعر نحو بعضهم هذا الشعور ؟ والسؤال هو كيف يمكنك أن تتعلم ، أو أن تقتدى بشخص تحاول أن تدفعه إلى الفشل ؟

عندما أتعرف على شخص شديد الثراء ، أحاول أن أختلق الفرصة لكى أقترب منه . أريد أن أتكلم معه وأتعلم كيف يفكر وأتبادل معه المعارف ، وإن كان بيننا أشياء أخرى مشتركة ، أحاول أن أصبح صديقاً له .

وبالمناسبة ، إذا كنتم تظنون أنه من الخطأ ، أن أصادق الأغنياء ، فهل تفضلون أن أختار أصدقاء مفلسين؟ لا أظن ذلك . لأنه كما ذكرت من قبل فإن الطاقة معدية ، وليس لدىَّ أى رغبة فى أن أعرض نفسى لطاقتهم السلبية .

لقد كنت من فترة قريبة أجرى مقابلة إذاعية ، ثم اتصلت إحدى النساء وكان لديها سؤال ممتاز للغاية : " ماذا يمكن أن أفعل إذا كنت إيجابية التفكير وأريد أن أتقدم للأمام ، لكن زوجى يدفعنى إلى الفشل ؟ هل أتركه ؟ هل أحاول أن أدفعه إلى تغيير نفسه ؟ أم ماذا ؟ " . إننى أستمع إلى هذا السؤال مائة مرة فى الأسبوع ، عندما أقوم بالتدريس فى برامجنا التدريبية . ويكاد الجميع يسأل هذا السؤال : " ماذا إذا كان الأشخاص الذين هم أقرب الناس إلىَّ لا يسعون إلى تنمية أنفسهم ، بل إنهم يثبطون عزيمتى إذا حاولت ذلك ؟ " .

وها هى الإجابة التى أجبت بها المرأة التى اتصلت عبر الهاتف ، وهو ما أقوله للمشتركين فى برامجى التدريبية ، وهو أيضا ما أقترحه عليك .

أولاً ، لا تتعب نفسك وتحاول أن تدفع السلبيين من البشر إلى تغيير أنفسهم أو أن يأتوا لحضور البرنامج التدريبى . هذه ليست وظيفتك . إن وظيفتك هى أن تستخدم ما تعلمته لكى تحسن من نفسك ومن حياتك . كن أنت النموذج ، كن ناجحاً ، كن سعيداً ، وعندها ربما ـ وأشدد على كلمة ربما ـ سيمكنهم أن يروا النور (فيك) ويريدوا بعضًا منه . وأكرر ، إن الطاقة معدية . والظلمة تتحلل فى الضوء . والناس فى الواقع يعملون

بجد من أجل أن يبقوا فى " الظلام " بينما النور من حولهم . ووظيفتك ببساطة هى أن تصبح أفضل ما يمكنك أن تكون . وإذا اختاروا أن يسألوك عن أسرارك ، فأخبرهم .

ثانياً ، ضع فى اعتبارك مبدأً آخر ، نقوم بتدريسه فى برنامج التدريب الساحر ، وهو برنامج تدريبى عن كيفية إظهار ما نريد فى الوقت الذى نحتفظ فيه بهدوئنا وتركيزنا وراحة بالنا . وهذا المبدأ كالآتى : " إن كل شىء يحدث لسبب ، وهذا السبب موجود لكى يساندك " . بالفعل ، إن الأمر يصير أكثر صعوبة ، فى أن تكون إيجابياً ومدركاً ، عندما يحيط بك أفراد وظروف سلبية . لكن هذا هو اختيارك ، وكما يشتد الحديد داخل النار ، فإذا استطعت أن تظل مخلصًا لقيمك بينما يسقط الآخرون من حولك فريسة للشك وحتى للخسارة ، فإنك سوف تتقدم إلى الأمام أسرع وأقوى .

وتذكرّ أيضًا أنه " لا شىء له معنى إلا المعنى الذى نعطيه له " . وتذكر أننا فى الجزء الأول من هذا الكتاب ، قد ناقشنا كيف أن الأمر غالبًا ما ينتهى بنا إلى تقليد أو عصيان أحد أو كلا أبوينا . وهذا يتوقف على تكوين وجهة نظرنا فى أفعالهم . من الآن فصاعداً ، أريد منك أن تمارس إعادة تشكيل سلبية الآخرين حتى تصبح مذكرة لك بما لا يجب أن تكونه . وكلما زادت سلبيتهم ، زادت وسائل التذكير التى تريك مدى قبح تلك الطريقة فى التصرف . أنا لا اقترح أن تخبرهم بذلك . فقط افعله ، دون أن تحتقرهم لما هم عليه . لأنك إن بدأت تصدر الأحكام وتنتقض وتنتقص من شأنهم ، لمجرد أنهم يتصرفون حسب طبيعتهم ، فإنك لست أفضل منهم .

وإذا صار السيئ إلى أسوأ ، وإن لم تستطع أن تتحمل طاقتهم غير الداعمة أكثر من ذلك ، وإذا كانت سلبيتهم تدفعك نحو نقطة لا تستطيع منها أن تتقدم إلى الأمام ، فربما عليك أن تتخذ بعض القرارات الشجاعة ، لكى تحدد من أنت ، وكيف تريد أن تقضى البقية الباقية من

حياتك . أنا لا أقترح أن تقوم بأى فعل متسرع ، ولكن بالنسبة لى ، فإننى ما كنت لأعيش مع شخص سلبيٍ ، يسخر من رغبتى فى التعلم أو النمو سواء كان نمواً شخصيا أو روحياً أو مالياً . ما كنت لأفعل ذلك بنفسى ، لأننى أحترم نفسى وأحترم حياتى وأستحق أن أكون سعيداً وناجحاً على قدر ما أستطيع . وكما أرى الأمر ، فإن هناك ما يقرب من ٦,٣ بليون شخص فى هذا العالم ، وليس من أمل فى أن أعيش مع إنسان سلبى ، فإما أن يتقدم هو إلى الأمام أو أستمر أنا فى طريقى .

وأكرر ، إن الطاقة معدية : فإما أن تؤثر أنت فى الناس ، وإما أن *ينقلوا* إليك عدواهم . وإذا عكسنا الأمور تظل المعادلة صحيحة ؛ فإما أن يؤثر فيك الناس ، وإما أن تنقل إليهم عدواك . والآن دعنى أسالك سؤالاً : هل يمكنك أن تحتضن شخصًا إذا كنت تعلم أنه يعانى من الحصبة الشديدة ؟ سيقول معظم الناس : " هذا مستحيل . إننى لا أريد أن ألتقط منه العدوى " . حسنًا ، إننى أومن بأن التفكير السلبى هو أشبه ما يكون *بالحصبة العقلية* . فبدلاً من الهرش ، ستحصل على التذمر؛ وبدلاً من الحكة ، سوف تحصل على النقد اللاذع ، وبدلاً من تهيج الجلد ، سوف تحصل على الإحباط . والآن ، هل تريد حقاً أن تعيش بقرب أشخاص على هذا الشكل ؟

أنا واثق من أنك قد سمعت القول المأثور " إن الطيور على أشكالها تقع " . هل كنت تعلم أن معظم الناس يكون دخلهم السنوى قريباً من دخل أصدقائهم المقربين بنسبة فرق لا تتعدى عشرين بالمائة ؟ ولهذا يجب عليك أن تراقب هؤلاء الذين ترتبط بهم ، وأن تختار بحذر هؤلاء الذين تقضى وقتك معهم .

ومن واقع خبرتى ، فإن الأغنياء لا ينضمون إلى نادى رجال الأعمال للعب الجولف فقط ؛ إنهم ينضمون من أجل أن يتصلوا ببقية الأغنياء والناجحين من الناس . هناك قول مأثور آخر يقول" إن الأمر لا يعتمد على ما تعرف ، ولكن على مَنْ تعرف " . وعلى مسئوليتى الشخصية ،

يمكنك أن تأخذ هذه العبارة لكى تصرفها من البنك . وباختصار " إذا أردت أن تُحَلِّق مع النسور ، فلا تذهب للسباحة مع البط " . إننى أضع نصب عينى أن أصادق الناجحين والإيجابيين من البشر . وعلى نفس القدر من الأهمية ، أن ابتعد عن السلبيين .

وإننى أضع نصب عينى أيضاً ، أن أنزع نفسى من كل موقف مسموم . إننى لا أرى أى سبب فى أن أتسبب لنفسى بعدوى من الطاقة المسمومة . وتلك المواقف تشمل الجدال والنميمة والغيبة . وقد تشمل مشاهدة برامج التلفاز التى لا معنى لها . إلا إذا كنت تستخدمها كاستراتيجية استرخاء ، وليس على أنها المصدر الوحيد للمتعة فى حياتك . وعندما أشاهد التلفاز ، غالباً ما أشاهد المباريات الرياضية . أولاً ، لأننى أستمتع برؤية الأساتذة ، فى أى مجال ، وهم يعملون ، وفى هذه الحالة وهم يلعبون . وثانياً ، لأننى أستمتع بالاستماع إلى المقابلات التليفزيونية التى تتم بعد المباريات . إننى أحب أن أستمتع بالإنصات إلى عقول الأبطال . وبالنسبة لى ، فإن أى شخص يستطيع أن يصل إلى أن يلعب فى دورى المحترفين فى أى رياضة هو بالتأكيد بطل . وكل رياضى فى هذا المستوى ، لابد وأنه قد تغلب على عشرات الآلاف من اللاعبين الآخرين ، لكى يصل إلى ذلك المكان ، مما يجعلهم جميعًا فى نظرى فى منتهى الروعة . وأحب أن أسمع تعليقاتهم بعد الفوز : " لقد كان جهداً جماعيا من الفريق بأكمله ، لقد أدينا بشكل جيد ، ولكن لدينا الكثير لنقدمه . لقد كان ذلك أكبر دليل على أن العمل الجاد يؤتى ثماره " . وأحب أيضا أن أستمع إلى تعليقاتهم بعد الخسارة : " إنها مجرد مباراة واحدة . سنحاول أن نعود بقوة . سوف ننسى هذه المباراة بأكملها ونركز على المباراة القادمة . سوف نجلس سوياً ونناقش كيف نُحسِن من أدائنا . ثم نقوم بما علينا لكى نكسب المرة القادمة " .

فى أثناء دورة الألعاب الأوليمبية ٢٠٠٤ . كانت " برديتا فليسيان " الكندية ، وبطلة العالم فى سباق مائة متر حواجز ، هى المرشحة الأقوى

للفوز بالميدالية الذهبية . فى أثناء السباق النهائى ، اصطدمت بالحاجز الأول وسقطت على الأرض بقوة . لم تستطع أن تكمل السباق . رقدت فوق الأرض يغمرها الشعور بالحزن وتملأ الدموع عينيها . لقد كانت تستعد من أجل هذه اللحظة عن طريق التدريب ست ساعات يومياً فى كل يوم من أيام الأسبوع خلال الأربع سنوات السابقة . وفى الصباح التالى ، شاهدت مؤتمرها الصحفى . أتمنى لو أننى سجلته . لقد كان أمراً مدهشاً أن أنصت إلى وجهة نظرها . لقد قالت شيئاً أشبه بهذا : " أنا لا أعلم لماذا حدث ذلك ، ولكنه قد حدث ، وسوف أستفيد من ذلك ، سوف أركز بشكل أكبر وأعمل بجهد أكثر خلال الأربع سنوات القادمة . من يعلم ماذا كان سيحدث لى إن كنت قد فزت ؟ ربما كان هذا الفوز ليضعف من عزيمتى . أنا لا أعلم ، ولكننى الآن أكثر شوقًا إلى الفوز من أى وقت مضى . سوف أعود أقوى من ذى قبل" . وبينما كنت أنصت لكلامها ، كان كل ما أستطيع أن أقوله هى كلمة " يا للروعة ! " . بإمكانك أن تتعلم الكثير من خلال إنصاتك إلى أحد الأبطال .

إن الأغنياء دائمًا ما تجدهم حول الفائزين . أما الفقراء فدائمًا ما تجدهم حول الخاسرين . لماذا ؟ إنها مسألة تتعلق بالارتياح . فالأغنياء يشعرون بالراحة مع الناجحين من البشر . إنهم يشعرون بأنهم يستحقون التواجد بقربهم . أما الفقراء فإنهم يشعرون بعدم الراحة فى التواجد مع هؤلاء الأكثر نجاحاً . وهم إما يشعرون بالخوف من أنهم سوف يتعرضون للإبعاد ، أو أنهم يشعرون بعدم الانتماء . ولكى تقوم بحماية نفسها ، تقوم الأنا فى داخلهم باللجوء إلى الانتقاد وإلقاء الأحكام .

إذا أردت أن تصبح غنياً ، يجب عليك أن تغير من مخططك الداخلى ، لكى تؤمن إيماناً كاملاً بأنك فى مثل كفاءة أى مليونير أو ملياردير موجود على وجه هذه الأرض . إننى أشعر بالصدمة عندما يأتى إلىَّ الناس فى المنتدى ويسألوننى إن كان من الممكن أن يلمسونى . يقولوا أحدهم : " إننى لم ألمس فى حياتى مليونيرًا من قبل" . فى غالب الأمر

أعاملهم بالأدب والابتسام . ولكن فى عقلى أصرخ قائلاً : " اصنع لنفسك حياةً . أنا لست أفضل منك ولا مختلفاً عنك . وإن لم تبدأ فى فهم ذلك فسوف تظل مفلساً إلى الأبد " .

يا أصدقائى ، إن الأمر لا يتعلق بلمس أصحاب الملايين ، إن الأمر يتعلق بأن تقرر أنك مثلهم تمامًا فى الكفاءة والقيمة ، ثم تبدأ فى التصرف على ذلك النحو . وأفضل نصائحى إليك هى كالتالى : إذا أردت أن تلمس مليونيرًا ، فلتصبح أنت مليونيراً !

أتمنى أن يكون مقصدى قد وصلك . بدلاً من أن تخسر من الأغنياء ، حاول أن تقلدهم . بدلاً من أن تهرب فى خجل من الأغنياء ، حاول أن تتعرف عليهم . بدلاً من أن تقول : " يا للروعة ! إنهم أناس غير عاديين " . قل : " إن كانوا قد استطاعوا أن يصلوا إلى الثراء ، فيمكننى أن أفعل ذلك أيضاً " . وفى النهاية ، إذا أردت أن تلمس مليونيراً ، فسوف تستطيع أن تلمس نفسك .

تصريح : ضع يديك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أجعل من الأغنياء والناجحين مثلاً احتذيه " .

" إننى أصادق الأغنياء والناجحين وأرتبط بهم " .

" إذا استطاعوا النجاح ، فأنا أستطيعه كذلك " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير" .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. اذهب إلى المكتبة أو محلات بيع الكتب ، أو تفصح مواقع الإنترنت ، واقرأ قصة شخص كان أو لا يزال غنيًا وناجحًا . ويعتبر " أندرو كارنيج " ، " جون دانيال " ، " روكفلر " ، " مارى كاى " ، " دونالد ترامب " ، " وارين بافيت " ، " جاك ويلش " ، " بيل

جيتس " ، و " تيد تيرنير " من الأمثلة الجيدة . استخدم قصصهم كإلهام لك ، أو لكى تتعلم منها بعض استراتيجيات النجاح ، والأهم من ذلك ، أن تستنسخ برنامجهم العقلى .

٢. انضم إلى نادٍ راقٍ ، مثل نوادى ممارسة التنس ، أو لعب الجولف ، أو النوادى الصحِّية ، أو نوادى رجال الأعمال . اختلط مع الأغنياء فى بيئة غنية . إن لم تكن تستطيع تحمل نفقات الانضمام إلى أحد النوادى الراقية ، فتناول الشاى أو القهوة فى أحد الفنادق الفخمة فى مدينتك . حاول أن تشعر بالراحة فى ذلك الجو ، وشاهد الزبائن المعتادة ، ملاحظاً أنهم لا يختلفون عنك كثيرًا .

٣. تعرَّف على موقف أو شخص مثير للإحباط فى حياتك . اعزل نفسك بعيدًا عن هذا الموقف أو هذا الشخص . إن كان ذلك الشخص هو أحد أفراد العائلة ، حاول ألا تكون بالقرب منه كثيرًا .

٤. توقف عن مشاهدة برامج التلفاز التافهة ، وابتعد عن نشرات الأخبار .

ملف الثراء # ٨

الأغنياء على استعداد لترويج أنفسهم وقيمهم .
الفقراء يفكرون بطريقة سلبية تجاه البيع والترويج .

تعرض شركة ، " بيك بوتنشيال ترانينج " ، العديد من البرامج المختلفة فى أثناء الندوة الافتتاحية ، وعادة ما تكون ندوة عقلية المليونير المكثفة ، حيث نقوم بشكل مختصر بالتحدث عن برامجنا الأخرى ونعرض على المشتركين ندوات تعليمية بأسعار خاصة وخصومات . ومن المثير أن تلاحظ ردود الأفعال .

يشعر معظم الناس بالفرحة الشديدة ، ويقدرون فرصة الاستماع إلىَّ عما تتضمنه البرامج التدريبية الأخرى ، وكذلك تلقى العروض الخاصة بالأسعار المخفضة على بعض الناس ، على أية حال إنهم لا يشعرون بهذه الإثارة . إنهم يكرهون أى ترويج مهما كان نفعه بالنسبة لهم . إذا كنت تشعر بأنك تتصرف بطريقة مشابهة لذلك ، فإن ذلك يعد خاصية مهمة يجب أن تلاحظها فى نفسك .

إن كراهية الترويج من أكبر العقبات فى الوصول إلى النجاح . وهؤلاء الذين يعانون من مشاكل تجاه البيع والترويج غالبًا ما يكونون من المفلسين . إنه شيء واضح . كيف يمكنك أن تصل إلى دخل كبير فى مشروعك أو كممثل لمشروع آخر ، إن لم تكن مستعدًا أن تدع الناس يعلمون أنك ومنتجاتك ، أو خدماتك موجودون بالفعل ؟ وحتى إن كنت موظفاً ، إن لم تكن مستعدًا لمواهبك ، فإن شخصًا على استعداد لفعل ذلك ، سوف يتخطاك سريعًا فى عبور السلم الوظيفى .

ويعانى الناس من مشاكل تجاه الترويج أو المبيعات لعدة أسباب . ومن المرجح أنك ربما ستتعرف على واحدة أو أكثر من الأسباب الآتية .

أولاً ، ربما تكون قد مررت بتجربة سيئة فى الماضى مع أشخاص يقومون بالدعاية إلى أنفسهم بشكل غير لائق . ربما اعتقدت أنهم يحاولون خداعك ، أو ربما كانوا يزعجونك فى وقت غير مناسب ، أو لعلهم لا يتقبلون الرفض بشكل طيب . على أية حال ، إنه من المهم أن تدرك أن هذه التجربة هى جزء من الماضى ، وأن التمسك بها لن يخدم مصالحك اليوم .

ثانياً ، ربما مررت بتجربة محبطة كأن تكون قد حاولت أن تبيع شيئًا ما إلى أحد الأشخاص وقابلك برفض تام . فى هذه الحالة يكون ابتعادك عن الترويج هو مجرد انعكاس لخوفك من الفشل والرفض . ونكرر ، لابد أن تدرك أن الماضى ليس بالضرورة أن يعادل المستقبل .

ثالثاً ، ربما يكون مصدر مشكلتك هو توجيه أبوى تم فى الماضى . والكثير منا قد تم إخباره بأنه من غير اللائق أن يقوم الشخص بالدعاية لنفسه . حسناً ، إن ذلك صحيح إذا كان الفرد يستطيع أن يطعم نفسه بالأخلاق فقط . لكن فى العالم الحقيقى ، عندما يتعلق الأمر بالأموال والمشاريع ، فإنك إن لم تقم بالدعاية لنفسك ، فإنى أضمن لك أن أحدًا لن يفعل لك ذلك . إن الأغنياء على استعداد لأن يمجدوا أخلاقياتهم وقيمهم أمام أى شخص سوف يستمع إليهم ، أو يأملون فى التعامل معه اقتصادياً .

أخيرًا ، يشعر بعض الناس بأن الدعاية لأنفسهم شىء يحط من قدرهم ، إننى أطلق على ذلك أعراض العظمة والجبروت ، وقد يسميه البعض أسلوب " ألست إنسانًا مميزًا ؟ " وفى هذه الحالة يشعر الفرد بأنه إذا أراد الناس ما لديه فإن عليهم أن يسعوا إليه بأنفسهم . ومن لديهم هذا الشعور ، هم فى الغالب مفلسون أو فى سبيلهم إلى الإفلاس ، وهذا شىء مؤكد . وباستطاعتهم أن يأملوا أن كل شخص سوف يجوب الأرض بحثًا عنهم ، ولكن الحقيقة هى أن السوق مزدحم بالمنتجات والخدمات ، وحتى لو كانوا هم الأفضل ، فإنه لا أحد سيسمع منهم لأن غرورهم قد منعهم من أن يخبروا أحدًا عن أنفسهم .

ولعلك قد سمعت القول السائد " إذا اخترعت مصيدة فئران جيدة ، فإن العالم سوف يتسابق إلى عتبة بابك " . حسنًا ، إن ذلك صحيح فقط إذا أضفت إليه هذه الكلمات الخمس " إذا سمع العالم عن مصيدتك " .

إن الأغنياء دائمًا ما يكونون مروجين بارعين ، وهم قادرون ومستعدون للدعاية لمنتجاتهم وخدماتهم وأفكارهم بحماس وعاطفة لا تنقطع . والأهم من ذلك ، هو أنهم يملكون القدرة على تقديم قيمهم بشكل يجعلها جذابة للغاية ولا يمكن الاستغناء عنها . إن كنت تظن أن هناك خطأ فى ذلك ، إذن دعنا نحجب أدوات التجميل عن أيدى النساء . وبالمرة لنمنع الرجال من ارتداء السترات . فكل ذلك ليس إلا نوعا من " الترويج " .

ويشير " روبرت كيوساكي " ، الفائز بجائزة أفضل المؤلفين مبيعًا عن كتابه " الأب الغني والأب الفقير Rich Dad Poor Dad " (وهو كتاب أنصحك بقراءته) إلى أن كل مشروع ـ بما في ذلك تأليف الكتب ـ يعتمد على البيع . وهو يذكر أنه معروف كأحد أفضل الكتاب *تحقيقًا للمبيعات* ، وليس كأحد أفضل الكتاب *تأليفًا* . والفارق أن الأول يربح كثيرًا عن الثاني .

إن الأغنياء غالبًا ما يكونون من القادة ، والقادة العظماء هم دائمًا مروجون عظماء . ولكي تكون قائدًا يجب أن يكون لك تابعون ومؤيدون ، وهو ما يعني أنك لابد أن تكون خبيرًا في البيع ، وأن تلهم الناس وتحفزهم من أجل أن يشتروا رؤيتك للأمور . وحتى رئيس الولايات المتحدة الأمريكية ، عليه دائمًا أن يبيع أفكاره إلى الناس وإلى مجلس الشيوخ وحتى إلى حزبه السياسي ، حتى يتمكن من تطبيق أفكاره . وقبل أن يحدث كل هذا ، فإنه إن لم يقم ببيع نفسه من البداية ، فإنه لن يُنتخب أبدًا .

وباختصار ، إن كل قائد لا يستطيع أو لا يريد أن يقوم بالترويج لنفسه ، لن يستمر قائدًا لوقت طويل ، سواء كان قائدًا سياسيًا أو تجاريًا أو رياضيًا أو حتى رب أسرة . وأنا أركز على هذه النقطة ، لأن القادة يكسبون أكثر بكثير من التابعين .

من مبادئ الثراء :

إن القادة يكسبون أكثر بكثير من التابعين .

والنقطة المصيرية هنا لا تتمثل فيما إذا كنت تحب الترويج أم لا ، وإنما في السبب وراء الترويج . والأمر يعود في النهاية إلى معتقداتك . هل

تؤمن حقيقة بقيمتك ؟ هل تثق حقيقة بالمنتج أو الخدمة التى تعرضها ؟ هل تؤمن حقيقة بأن ما تعرضه يمثل فائدة للشخص الذى تروج له ؟

إذا كنت تؤمن بقيمتك ، فهل تجد أنه من اللائق أن تخفى هذه القيمة عمن يحتاجون إليها ؟ هب أنك تملك دواء لالتهاب المفاصل ، ثم قابلت شخصًا ممن يعانون من الألم بسبب هذا المرض ، فهل ستخفيه عنه أو عنها ؟ هل ستنتظر من هذا الشخص أن يقرأ أفكارك أو أن يخمن أن لديك منتجًا يمكن أن يساعده ؟ ماذا يمكن أن تظن بشخص لا يوفر لمن يعانون من المرض فرصتهم للشفاء ، فقط لأنه يشعر بالخجل الشديد أو الخوف الشديد أو الكبرياء الشديدة ؛ مما يمنعه من أن يروج لمنتجه؟

وفى أغلب الأحيان ، فإن هؤلاء الذين يعانون مشكلة فى الترويج ، لا يثقون تمام الثقة فى منتجاتهم ، أو لا يؤمنون بأنفسهم تمام الإيمان . وبالتالى ، يصبح من الصعب عليهم أن يتخيلوا أن الآخرين يؤمنون بقيمتهم بشكل قوى ، حتى أنهم يودون أن يتشاركوا هذه القيمة مع أى من يتواجد فى طريقهم من الناس ، وبأية طريقة ممكنة .

إذا كنت تؤمن بأن ما لديك لتعرضه يمكن أن يساعد الناس ، فإن من واجبك أن تجعل أكبر عدد من الناس يعلمون عنه . وبهذه الطريقة ، فإنك لا تساعد الآخرين وحسب ، وإنما تصبح غنيًا أيضًا .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أروج لقيمة عند الآخرين ، بكل العاطفة والحماس " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. قيِّم المنتج الذى تقوم بعرضه حاليًا (أو الذى تخطط لعرضه) على مقياس من ١ إلى ١٠ ، على حسب إيمانك بقيمته (حيث ١ هى القيمة الأقل و ١٠ هى القيمة الأعلى) . إذا كانت نتيجة تقييمك تتراوح ما بين ٧ ــ ٩ ، فعدِّل منتجاتك أو خدماتك من أجل أن تحسن من قيمتها . إذا كانت نتائج تقييمك ٦ أو أقل فتوقف عن عرض ذلك المنتج أو الخدمة وابدأ فى تقديم شىء تؤمن به حق الإيمان .

٢. اقرأ الكتب ، استمع إلى شرائط الكاسيت والاسطوانات المضغوطة ، واحصل على دورات تدريبية فى التسويق والمبيعات . كن خبيرًا فى هذين المجالين حتى تصل إلى نقطة تستطيع عندها أن تروج لقيمتك بشكل ناجح ، وبمنتهى النزاهة .

ملف الثراء # ٩

الأغنياء أكبر من مشاكلهم
الفقراء أصغر من مشاكلهم .

كما ذكرت من قبل ، إن الوصول إلى الثراء ليس نزهة فى الحديقة . إنها رحلة مليئة بالمنعطفات والتغيرات والعقبات . إن الطريق إلى الغنى ممهد بالأشواك والفخاخ ، ولهذا السبب تحديدًا يحجم معظم الناس عن خوضه . إنهم لا يريدون المتاعب والصعاب والمسئولية . وباختصار ، إنهم لا يريدون المشاكل .

وهنا تحديدًا ، يقع أحد أهم الفروق بين الأغنياء والفقراء . إن الأغنياء والناجحين من البشر أكبر من مشاكلهم ، بينما الفقراء وغير الناجحين من البشر أصغر من مشاكلهم .

إن الفقراء سوف يفعلون أى شيء تقريبًا لكى يتجنبوا المشاكل . وما إن يروا أى نوع من التحدى ، حتى يفروا هاربين . والأمر المثير للسخرية ، هو أنهم أثناء سعيهم الدءوب لتجنب المشاكل ، فإنهم يواجهون أكبر مشكلة على الإطلاق . إنهم يصبحون مفلسين وتعساء . إن سر النجاح ، يا أصدقائى ، ليس فى محاولة الهروب من المشكلات أو تجنبها أو التخلص منها ؛ إنما السر هو أن تنمى نفسك حتى تصبح أكبر من أى مشكلة .

من مبادئ الثراء :

إن سر النجاح ليس فى محاولة الهروب من المشكلات أو تجنبها أو التخلص منها ؛ إنما السر هو أن تنمى نفسك حتى تصبح أكبر من أى مشكلة .

فى مقياس من ١ إلى ١٠ ـ على أن يكون ١ هو أقل درجة ـ تخيَّل أنك شخص له قوة شخصية وموقف من المستوى ٢ ويواجه مشكلة من المستوى ٥ . هل ستبدو هذه المشكلة صغيرة أم كبيرة ؟ من منظور شخص فى المستوى ٢ سوف تبدو مشكلة من المستوى ٥ ، مشكلة *كبيرة* .

والآن تخيل أنك قد طورت نفسك إلى شخص من المستوى ٨ . هل ستبدو نفس المشكلة ، ذات المستوى ٥ ، كبيرة أم صغيرة ؟ بطريقة سحرية ، سوف تبدو نفس المشكلة الآن ، كمشكلة صغيرة .

وأخيرًا ، تخيل أنك قد عملت بجهد وطورت من نفسك ، وصولاً إلى شخصية من المستوى ١٠ . والآن ، هل ستبدو المشكلة ذاتها ، ذات المستوى ٥ ، مشكلة كبيرة أم صغيرة ؟ الإجابة هى أنه لن تكون هناك مشكلة على الإطلاق . وحتى عقلك لن يتعرف عليها على أنها مشكلة . ولن يصبح هناك طاقة سلبية حولها . بل سيعتبرها عقلك مجرد حادث

عادى يجب التعامل معه ، تمامًا مثل قيامك بغسل أسنانك أو ارتداء ملابسك .

وعليك أن تلاحظ أنك سواء كنت غنيًا أم فقيرًا ، تمارس اللعبة بشكل صغير أم كبير ، فإن المشاكل لن تنتهى من تلقاء نفسها . فمادام هناك نفس فى صدرك ، فسوف يكون هناك فى حياتك ، ما يطلق عليه الناس مشاكل وعقبات . دعنى أوضح هذا بشكل مختصر وبسيط . إن حجم المشكلة ليس هو ما يهم ، إن ما يهم هو حجمك أنت !

ربما يكون هذا مؤلمًا ، ولكن إذا كنت مستعدًا للتقدم نحو المستوى الأعلى من النجاح ، فسيكون عليك أن تكون مدركًا لما يحدث فى حياتك بالفعل . فهل أنت مستعد لتقبل الحقيقة ؟ ها نحن نبدأ وإليك الحقيقة .

إن كانت لديك مشكلة كبيرة فى حياتك ، فإن ذلك لا يعنى سوى أنك تتصرف كشخص صغير . لا تنخدع بالمظاهر . إن عالمك الخارجى ليس إلا انعكاسًا لعالمك الداخلى . إذا أردت أن تحدث تغييرًا دائمًا ، فتوقف عن التركيز على حجم المشكلة ، وابدأ فى التركيز على حجمك أنت .

من مبادئ الثراء :

إن كان لديك مشكلة كبيرة فى حياتك ، فإن ذلك لا يعنى سوى أنك تتصرف كشخص صغير .

أحد التذكيرات غير الرقيقة ، التى أعطيها إلى المشتركين فى ندواتى هى كالآتى : عندما تشعر كأنك تواجه مشكلة كبيرة ، أشر إلى نفسك بإصبعك واصرخ " أيها الصغير ، أيها الصغير ، أيها الصغير " . سوف يوقظك هذا بشكل مفاجئ ، ويعيد تركيزك إلى حيث يجب أن يكون ، إلى نفسك . بعد ذلك ، ومن داخل " نفسك العليا " (بدلاً من نفسك

الأنانية التى تتقمص دور الضحية) خذ نفسًا عميقًا ، ثم قرر أنه من الآن ، وفى هذه اللحظة ، سوف تصبح شخصًا أكبر ولن تسمح لأى مشكلة أو عقبة أن تأخذك بعيدًا عن أى من سعادتك أو نجاحك .

وكلما كبرت المشكلة التى تستطيع معالجتها ، كبر المشروع الذى يمكن أن تتولاه ؛ وكلما كبرت المسئولية التى يمكنك تحملها ، زاد حجم الموظفين الذين يمكن أن توظفهم ؛ وكلما زاد عدد المستهلكين الذين يمكنك خدمتهم ، زاد حجم المال الذى يمكنك إدارته ، وبالتالى زاد حجم الثراء الذى يمكن أن ترعاه .

وأكرر ، إن ثروتك لن تنمو إلا بمقدار نموك أنت . والهدف هو أن تطور من نفسك حتى تصل إلى مكانة تستطيع منها التغلب على مشكلة أو إعاقة تعترض طريقك نحو تحقيق الثراء ، والمحافظة عليه حين تحققه .

بالمناسبة ، إن *المحافظة* على ثرائك قصة مختلفة تمامًا . ولكن من كان يعلم ذلك ؟ ليس أنا بالتأكيد . لقد ظننت أنه ما إن تنجح فى تحقيق الثراء ، فقد نجحت إلى الأبد ، ولكن ليست هذه هى الحقيقة . أكان ينتظرنى ذلك الإدراك القاسى ، حين سرت نحو خسارة أول مليون ، تقريبًا بنفس السرعة التى حصلت عليه بها . والآن ، وفى إدراك متأخر ، صرت أفهم ماذا كانت مشكلتى آنذاك . فى ذلك الوقت ، لم يكن " صندوق أدواتى " كبيرًا ولا قويًا لكى يحافظ على تلك الثروة التى توصلت إليها . ومرة أخرى ، شكرًا لله على أننى قد مارست مبادئ عقلية المليونير ، وأصبحت قادرًا على إعادة توجيه نفسى . ولم أتوصل فقط إلى استعادة ذلك المليون مرة أخرى ، ولكن *بسبب* " مخططى المالى " الجديد ، استطعت أن أحقق الملايين والمزيد من الملايين . وأهم شىء على الإطلاق ، هو أننى لم أكتف فقط بالمحافظة عليها ، لكنها صارت تنمو بمعدلات خيالية !

فكر فى نفسك على أنك حاوية لأموالك . لو أن حاويتك صغيرة وأموالك كبيرة الحجم ، ماذا سيحدث ؟ سوف تخسر هذه الأموال . سوف تمتلئ الحاوية عن آخرها ، ثم يفيض المال ويتبعثر فى أرجاء المكان . وببساطة ، لا يمكن أن يكون لديك أموال أكبر من سعة حاويتك . ولذلك يجب أن تتطور إلى حاوية أكبر ، ليس لمجرد أن تحتوى ثروة أكبر ، ولكن لكى *تجتذب* ثروة أكبر . إن الكون بطبيعته يكره الفراغ ، وإذا كان لديك حاوية أموال كبيرة للغاية ، فإن الكون سيسرع لكى يملأ لك هذه المساحة الخاوية .

وأحد أهم أسباب كون الأغنياء أكبر من مشاكلهم يعود لما تحدثنا عنه من قبل . إنهم لا يركزون على المشكلة ؛ إنهم يركزون على أهدافهم فقط . وأكرر ، إن العقل ، بشكل عام ، يركز على شىء مسيطر وحيد فى اللحظة الواحدة . ومعنى ذلك ، أنك إما غارق داخل المشكلة أو أنك تعمل على الوصول إلى حل . الأغنياء والناجحون يميلون بطبعهم نحو إيجاد الحلول ؛ إنهم يقضون وقتهم ويستخدمون طاقاتهم فى وضع الاستراتيجيات والخطط من أجل مواجهة التحديات التى تعترض طريقهم ، ومن ثم يضعون نظمًا تضمن عدم حدوث المشكلة مرة أخرى .

الفقراء وغير الناجحين من البشر ، دائمًا ما يميلون نحو المشكلة . إنهم يقضون أوقاتهم ويستهلكون طاقاتهم فى التذمر والشكوى ونادرًا ما يتوصلون إلى أى شىء خلاق من أجل تخفيف وطأة المشكلة ، ناهيك عن ضمان عدم تكررها .

إن الأغنياء لا يتراجعون أمام المشاكل ، ولا يتحاشونها ولا يشتكون منها . إن الأغنياء محاربون فى ميدان الأموال . وفى معسكر التدريب الذى نعقده من أجل برنامج المحارب المستنير ، نستخدم تعريفًا للمحارب هو : " إن المحارب هو من يقهر نفسه " .

والخلاصة ، إنك إن أصبحت أستاذًا فى التغلب على المشاكل وقهر العقبات ، فماذا يمنعك من النجاح ؟ والإجابة هى لا شىء . وإذا لم يكن

هناك ما يوقفك ، فإنك تصبح رجلاً خارقًا . وإذا أصبحت رجلاً خارقًا ، فما هى الخيارات التى أمامك فى الحياة ؟ والإجابة هى كل الخيارات . إذا كنت رجلاً خارقًا ، فإن أى شىء وكل شىء سيكون متاحًا لك . ما إن تختاره حتى يصبح ملكك . ما رأيك بهذه الحرية !

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" أنا أكبر من أية مشكلة " .

" أستطيع أن أتغلب على أية مشكلة " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. عندما تشعر بالانزعاج بسبب مشكلة " كبيرة " أشر إلى نفسك بإصبعك وقل : " أيها الصغير ، أيها الصغير " ثم خذ نفسًا عميقًا وقل لنفسك : " أستطيع أن أتعامل مع هذه المشكلة . أنا أكبر من أى مشكلة " .

٢. اكتب مشكلة تمر بها فى حياتك . ثم اكتب عشرة أفعال يمكنك القيام بها من أجل حل المشكلة ، أو على الأقل تحسين الموقف . سوف يحركك ذلك من التفكير فى المشكلة إلى التفكير فى الحل . أولاً ، سيكون هناك احتمال كبير فى أن تنجح فى حل المشكلة . وثانيًا ، سوف تشعر بتحسن كبير .

ملف الثراء # ١٠

الأغنياء مستقبلون ممتازون .
الفقراء مستقبلون سيئون .

إذا كان عليَّ أن أحدد السبب الأول الذى يجعل الناس لا يصلون إلى كامل إمكاناتهم المالية ، فسوف يكون السبب كالتالى : معظم الفقراء " مستقبلون " سيئون . ربما يكونون أو لا يكونون جيدين فى العطاء ، لكنهم بالتأكيد سيئون فى التلقى . ولأنهم سيئون فى التلقى ، فهم لا يتلقون أى شىء !

إن التلقى يمثل تحديًا لقدرات الناس لعدة أسباب . أولاً ، الكثير من الناس يشعرون بأنهم غير جديرين بما يتلقونه أو لا يستحقونه . وينتشر ذلك المرض فى أرجاء مجتمعنا . وأكاد أخمن أن تسعين بالمائة من الأفراد لديهم نوع من الإحساس بعدم كفاءتهم يجرى فى أوردتهم مجرى الدم .

من أين يأتى عدم تقدير الذات هذا ؟ إنه يأتى كالعادة من التوجيه الذى نتعرض له . بالنسبة للأغلبية منا ، يأتى ذلك الإحساس من جراء سماع عشرين " لا " فى مقابل " نعم " واحدة ، وعشر مرات من : " إنك تقوم بالأمر بشكل خاطئ " مقابل مرة واحدة من : " إنك تتصرف بشكل جيد " ، وخمس مرات من : " إنك غبى " . فى مقابل مرة واحدة من " إنك رائع " .

حتى إن كان والدانا أو الأوصياء علينا مساندين رائعين لنا ويشجعوننا ، فإن الكثير منا ينتهى بهم الأمر إلى الشعور بعدم قدرتهم دائمًا على الارتقاء إلى ما يتوقعه والدوهم وتطلعاتهم . ومرة أخرى ، نحس بأننا لسنا جيدين بما يكفى .

بالإضافة إلى ذلك ، فإن معظمنا يُعظم فى وجود عنصر الخوف من العقاب فى حياته . هذه القاعدة غير المكتوبة التى تنص على أنك إذا قمت بشىء خاطئ ، فإن العقاب هو ما سيحدث أو يجب أن يحدث

لك . بعضنا عوقب بواسطة والديه ، وبعضنا بواسطة مدرسيه ... أما الذين تربوا فى مجتمعات متدينة ، فدائمًا ما كانوا يهددون بالعقاب الأكبر وهو ألا يدخلوا الجنة .

بالطبع ، يعتقد الكثيرون أن معظم آثار التهديد بتلقى العقاب قد انتهت بعد أن كبروا وأصبحوا راشدين ، أليس كذلك ؟ خطأ . فبالنسبة لمعظم الناس يكون ذلك التوجيه مغروساً داخل عقولهم ، حتى إذا ارتكبوا خطأ أو لم يتصرفوا على نحو مثالى ، ولم يكن هناك من يعاقبهم ، فإنهم يقومون بلا وعى بمعاقبة أنفسهم . وعندما كانوا صغارًا ، ربما كان يأتى العقاب فى صورة عبارة تقول " لقد كنت تتصرف بشكل سيئ ، ولذلك ستمنع عنك الحلوى " ، أما الآن ، فيمكن أن يأخذ العقاب شكلاً مثل " لقد كنت سيئًا ، ولذلك ستمنع عنك الأموال " وهذا يفسر لماذا يقوم بعض الناس بتحديد دخلهم المادى ، ولماذا يقوم آخرون بتخريب نجاحهم .

لا عجب من أن الناس يعانون من مشاكل فى التلقى أو الاستقبال . وما إن ترتكب خطأً بسيطًا ، حتى يحكم عليك أن تحمل عبء الشقاء والفقر لنهاية حياتك . ربما تقول إن هذا العقاب قاس إلى حد ما ، أليس كذلك ؟ ولكن منذ متى كان العقل منطقيًا أو متعاطفًا ؟ وأكرر ، إن العقل الموجه ما هو إلا مخزن للملفات مملوء بالنظم القديمة والمعانى المختلقة وقصص الدراما والمآسى . والمنطق ليس قضية قوية بالنسبة للعقل .

وهناك شىء أقوم بتدريسه فى ندواتى قد يشعرك بالتحسن . فى نهاية الأمر ، ليس مهمًا إن كنت تشعر أنك باستحقاقك وأهميتك كشخص أو لا تشعر بذلك ، يمكن أن تصبح غنيًا فى كلتا الحالتين . وهناك الكثير من الأغنياء لا يشعرون بأنهم يستحقون هذا الثراء والذين يشعرون بقيمتهم كأشخاص غير راضين عن أنفسهم . فى الواقع ، قد يعد ذلك أحد أهم المحفزات التى تجعل الناس يرغبون فى أن يصبحوا أغنياء ... من أجل أن *يثبتوا* كفاءتهم وقيمتهم بالنسبة لأنفسهم والآخرين . وفكرة أن الإنسان

يجب أن يكون لديه شعور بالرضا عن النفس من أجل تحقيق الثراء ، ليست إلا مجرد فكرة وليس بالضرورة أن تكون صائبة فى العالم الواقعى . وكما أشرنا من قبل ، فإن الوصول إلى الثراء من أجل أن تثبت قدرتك قد لا يجعلك أكثر الناس سعادة ، ولذلك فمن الأفضل أن تحقق الثروة من أجل أسباب أخرى . لكن المهم هنا هو أن تلاحظ أن إحساسك بعدم الكفاءة لن يمنعك من أن تصبح غنياً ؛ ومن وجهة نظر مالية بحتة قد يصبح ذلك أحد دوافعك نحو الثراء .

وبعد أن انتهينا من ذلك ، أريدك أن تفهم ما سوف أشاركك إياه بكل صراحة ووضوح . لأن تلك اللحظة قد تكون من أهم لحظات حياتك . هل أنت مستعد ؟ ها هو الأمر .

إن الوصول إلى إدراك ما إذا كنت تستحق أو لا تستحق ، ما هو إلا قصة " مختلقة " . وأكرر ، لا شيء له قيمة إلا القيمة التى نعطيها له . أنا لا أعلم كيف تفكر ، ولكن بالنسبة لى فإننى لم أسمع يومًا عن أى شخص ختم له بختم الاستحقاق عند ولادته . هل يمكنك أن تتصور أن هناك قوة عليا تقوم بختم كل إنسان عندما يأتى إلى هذه الدنيا ؟ " جدير ... غير جدير ... جدير ... غير جدير . يا للقرف !... هذا الشخص بالذات غير جدير " . آسف ، لا أعتقد أن الأمر يحدث بهذه الطريقة . لا ليس هناك مَنْ يأتى ويضع فوقك ختم " جدير " أو " غير جدير " بل أنت من يفعل ذلك . أنت من يجتهد من أجل ذلك . أنت من يقرر ذلك . أنت ، وأنت وحدك من يحدد إذا كنت ستصبح جديرًا أم لا . إن الأمر ببساطة يعود إلى منظورك . إذا قلت إنك جدير ، فأنت كذلك . إذا قلت إنك غير جدير ، فأنت غير جدير . وفى كلتا الحالتين ، فإنك أنت من سيعيش هذه القصة . إن هذا الأمر خطير للغاية ، ولذلك سوف أكرره مرة أخرى : أنت من سيعيش داخل قصتك . إن الأمر بهذه البساطة .

من مبادئ الثراء :

إذا قلت إنك جدير ، فأنت كذلك . إذا قلت إنك غير جدير ، فأنت غير جدير . وفى كلتا الحالتين ، فإنك أنت من سيعيش هذه القصة .

إذن ، لماذا يفعل الناس ذلك بأنفسهم ؟ لماذا يختلق الناس قصة مفادها أنهم غير جديرين . إن ذلك بسبب طبيعة العقل البشرى ، ذلك الجانب الدفاعى فى داخلنا ، الذى دائمًا ما يبحث عما هو خطأ . هل لاحظت أبدًا أن السناجب لا تقلق بشأن هذه الأشياء ؟ هل يمكنك أن تتخيل سنجابًا يقول : بشأن هذه الأشياء ؟ هل يمكنك أن تتخيل سنجابًا يقول : " إننى لن أجمع الكثير من حبات البندق من أجل أن أستعد لشتاء هذا العام لأننى لست جديرًا بذلك ؟ " . هذا أمر محل للشك ، لأن تلك المخلوقات قليلة الذكاء لا يمكن أن تفعل ذلك بنفسها . إن أكثر الكائنات تطورًا هو الجنس البشرى وهو الوحيد الذى لديه القدرة على أن يحد من إمكانياته هكذا .

وأحد أقوالى التى دائمًا ما أرددها هو : " لو أن شجرة بلوط طولها مائة قدم كان لها عقل بشرى ، لأوقفت نموها حتى يصبح طولها عشرة أقدام فقط ! " . إذن ، ها هو ما أقترحه عليك : بما أنه من الأيسر أن تغير قصتك بدلاً من تغيير جدارتك ، فبدلاً من أن تقلق بشأن تغيير جدارتك ، غيِّر قصتك . إن ذلك أسرع وأرخص . فقط اختلق قصة جديدة أكثر دعمًا ، ثم عش فيها .

وربما تقول : " ولكنى لا أستطيع القيام بذلك . أنا لست مؤهلاً لأن أقرر أننى شخص جدير . إن ذلك الحكم يجب أن يطلقه شخص آخر " . ولكنى أقول لك ، آسف ، هذا غير دقيق وهى طريقة أخرى أكثر لطفًا لقول " هذا هراء " ، لن يمثل ما يقوله أو قاله أى شخص فى الماضى

أى اختلاف ، لأنك يجب أن تصدق ذلك ، وأن تلتزم به من أجل أن يكون له تأثير عليك ، ولن يحدث هذا إلا إذا أتى هذا الأمر من داخلك . لكن ، لكى أجعلك تشعر بتحسن ، دعنا نمارس اللعبة ، وسوف أقوم من أجلك بفعل ما أقوم به من أجل الآلاف من المشتركين فى المنتدى المكثف لعقلية المليونير . سوف أقوم أنا شخصيًا بمنحك الجدارة .

من مبادئ الثراء :

" لو أن شجرة بلوط طولها مائة قدم كان لها عقل بشرى ، لأصبح طولها عشرة أقدام فقط " .

هذه مراسم خاصة ، ولذلك سوف أطلب منكم أن تتخلصوا من أى مصدر من مصادر التشتيت الآن . توقفوا عن الأكل ، توقفوا عن الكلام فى الهاتف ، توقفوا عن أى شىء تفعلونه . أيها الرجال ، إذا أردتم يمكنكم أن تغيروا ملابسكم وأن ترتدوا سترة ورابطة عنق ، مع أنى أظن أن بذلة السهرات الرسمية ستكون أفضل ما يمكنكم ارتداؤه ، أيها النساء ، سيكون ارتداء فستان سهرة وحذاء ذى كعب عال هو أفضل شىء . وإن لم يكن لديكم أى ملابس أنيقة أو جديدة ، فإن هذا هو بالتأكيد الوقت المثالى للخروج وشراء فستان جديد ، من تصميم عالمى إن أمكن .

إذا كنتم مستعدين ، فهيا بنا نبدأ ، عليكم بالارتكاز على ركبة واحدة والنظر إلى الأرض فى احترام لهذه اللحظة . استعدوا ، ها نحن نبدأ : **" طبقًا للقدرة الموكولة إلىّ ، فإننى أعلن أنك شخص جدير من الآن وإلى الأبد "** .

حسنًا ، لقد انتهينا . يمكنك أن تقف الآن وأن ترفع رأسك عاليًا ، لأنك أصبحت شخصًا جديرًا . إليك بعض النصائح الحكيمة : توقف عن

الإنصات إلى ذلك الهراء الخاص بمسألة " الجدارة " أو " عدم الجدارة " وابدأ فى اتخاذ الأفعال التى تحتاج إليها من أجل أن تصبح غنيًا !

وثانى أهم الأسباب فى أن معظم الناس لديهم مشاكل فى الاستقبال أو التلقى هو أنهم قد آمنوا بالقول المأثور : " إنه من الأفضل أن تعطى بدلاً من أن تأخذ " . دعنى أضع الأمر على أفضل صورة ممكنة : " *يا لهذا الاحتيال* ! " إن هذه العبارة هراء محض ، إذا لم تكن قد لاحظت ، فإنك دائمًا ما تسمعها على ألسنة أقوام أو جماعات من الذين يريدونك أن تدفع ويريدون لأنفسهم أن يأخذوا .

إن الفكرة بأكملها سخيفة . ما هو الأفضل ، الحر أم البرد ، الصغير أم الكبير ، اليمين أم اليسار ، الداخل أم الخارج ؟ إن العطاء و الأخذ هما وجهان لعملة واحدة . وأيًا كان من قرر أن العطاء أفضل من الأخذ ، فإنه بالتأكيد كان شخصًا فاشلاً فى الحساب . ولابد أن يكون هناك مستقبل لكل معطٍ ، ولابد أن يكون هناك معطٍ لكل مستقبل .

من مبادئ الثراء :

لابد أن يكون هناك مستقبل لكل معطٍ ، ولابد أن يكون هناك معطٍ لكل مستقبل .

فكِّر فى هذا . كيف يمكنك أن تعطى إن لم يكن هناك شخص ما أو جهة ما لكى تستقبل هذا العطاء ؟ لابد أن يكون الجانبان فى توازن لكى يعملا جنبًا إلى جنب أو يقتسما الأمور مناصفة . وبما أن العطاء والأخذ لابد أن يتساويا دائمًا ، فيجب أن يكون لهما نفس القدر من الأهمية .

وعلى جانب آخر ، ما هو شعور المرء عندما يعطى ؟ سوف يتفق معظمنا على أن العطاء يعطى إحساسًا رائعًا ومرضياً . وعلى العكس من ذلك ، كيف يشعر المرء عندما يريد أن يعطى ويكون الطرف الآخر غير

مستعد لأن يأخذ ؟ سيتفق معظمنا على أنه شعور مؤلم . إذن ، فلتعلم هذا : *إن لم تكن على استعداد لأن تستقبل ، فإنك تغش هؤلاء الذين يرغبون فى أن يعطوك .*

إنك فى الواقع ، تحرمهم المتعة والبهجة اللذين يأتيان من جراء الإحساس بالعطاء ؛ وبدلاً من ذلك يشعرون بالمرارة . لماذا ؟ أكرر ، إن كل شىء هو عبارة عن طاقة ، وعندما تريد أن تعطى ولكنك لا تستطيع ، فإنك تصبح غير قادر على إخراج هذه الطاقة وتصبح الطاقة محبوسة فى داخلك . وهذه الطاقة " الحبيسة " تتحول إلى مشاعر سلبية .

ولكى تسوء الأمور أكثر ، عندما لا تكون راغبًا لكى تستقبل بشكل تام ، فإنك تقوم بتدريب الكون على ألا يعطيك . والأمر بسيط : إن لم تكن راغبًا فى أن تستقبل نصيبك ، فإن هذا النصيب سوف يذهب إلى شخص راغب ومستعد لذلك ، وهذا أحد الأسباب فى أن الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقرًا ، ليس لأن الأغنياء أكثر جدارة ، ولكن لأنهم أكثر استعدادًا للاستقبال . بينما معظم الفقراء ليسوا كذلك .

لقد تعلمت هذا الدرس على نحو كبير . بينما كنت أعسكر بمفردى فى الغابة . واستعدادًا لهذه الإقامة المؤقتة ، التى مدتها يومان ، صنعت ما يطلقون عليه سقفاً مائلاً . ويعنى أن أقوم بربط الجزء العلوى من الخيمة فى أعلى الشجرة ، ثم أقوم بتثبيت الجزء السفلى إلى الأرض لكى أصنع سقفا بزاوية قدرها خمس وأربعون درجة فوق رأسى عندما أنام . وشكرًا لله أننى صنعت هذه الخيمة الصغيرة لأن السماء ظلت تمطر طوال الليل . عندما خرجت من مخبئى ذلك الصباح ، لاحظت كيف أن كل شىء أسفل السقف كان جافًا بما فى ذلك جسدى . وفى الوقت نفسه ، لم أستطع إلا أن ألاحظ وجود بركة غير عادية من الوحل ، تجمعت أسفل السقف . وفجأة سمعت ذلك الصوت الداخلى يقول لى : " إن الطبيعة كلها وفرة ولكن ليس بها تمييز . وعندما يهطل المطر ، فلابد أن يذهب إلى مكان ما . فإذا كان جزء من الخيمة جاف ، فإن جزءًا آخر

لابد أن يكون مبتلا بشدة " ، وحيث وقفت فوق البركة ، أدركت أن هذه هى نفس الطريقة التى يعمل بها المال . يوجد الكثير من المال ، مليارات ومليارات من الدولارات تتدفق فى كل مكان ، إنه فى حالة واضحة من الوفرة ، ولابد أن يذهب إلى مكان ما . والمعادلة هى : إذا كان شخص ما غير راغب فى استلام نصيبه ، فلابد أن يذهب ذلك النصيب إلى أى شخص مستعد . إن المطر لا يهتم على من يهطل ، وكذلك المال .

وعند هذه النقطة من منتدى عقلية المليونير ، أعلِّم المشتركين تلك الأنشودة التى ابتكرتها من واقع تجربتى وأنا أسفل السقف . بالطبع هى مجرد دعابة لفظية ولكن الدرس منها واضح . إنها تبدو على هذا النحو : " أيها العالم ، إذا كان هناك بعض الناس ممن ينتظرهم شىء عظيم ، وهم غير راغبين فى أخذه ، أرجوك أن ترسله إلىَّ . إننى راغب ومستعد فى أن أتلقى كل عطاياك . شكرًا لك " . إننى أجعل الجمهور بالكامل يردد هذا الكلام معى ، ويكون حماسهم جنونيًا . إنهم يشعرون بالإثارة لأنه شعور رائع أن تكون راغبًا ومستعدًا بالكامل لكى تستقبل ، ويكون الإحساس عظيمًا لأنه من الطبيعى أن تشعر بذلك . وكل ما اخترعته على عكس طبيعتك ، ما هو إلا " قصة " لا تقوم على خدمتك أو خدمة الآخرين . فدع قصتك تذهب ، ودع الأموال تأتى .

إن الأغنياء يعملون بجد ويؤمنون بأنه شىء مناسب للغاية أن ينالوا مكافأتهم على المجهود الذى يبذلونه ، وعلى القيمة التى يقدمونها من أجل الآخرين . إن الفقراء يعملون بجد ، ولكن طبقًا لإحساسهم بعدم الجدارة ، فإنهم يشعرون أنه من غير المناسب أن تتم مكافأتهم على المجهود الذى يبذلونه وعلى القيمة التى يقدمونها . وهذا الاعتقاد يجعلهم يتحولون إلى ضحايا مثاليين ، وهذا أمر طبيعى ، فكيف يمكنك أن تكون ضحية جيدة إن كنت تُكافأ بسخاء ؟

والكثير من الفقراء يؤمنون بأنهم قوم أفضل لأنهم فقراء . وبشكل ما يعتقدون أنهم أكثر روحانية أو زهدًا أو أكثر خيرًا . مجرد لغو فارغ . إن

الشيء الوحيد الذى يرتبط بالفقراء هو الفقر . أتى إلىَّ رجل محترم فى إحدى ندواتى ، والدموع فى عينيه . قال : " إننى لا أستطيع أن أرى كيف يمكن أن أشعر بالسعادة لكونى أمتلك الكثير من المال ، فى الوقت الذى يحوز الآخرون القليل منه " ؟ سألته بعض الأسئلة البسيطة : " ما هو الخير الذى تقدمه للفقراء بكونك واحدًا منهم ؟ كيف يمكن أن تساعد الآخرين وأنت مفلس ؟ ألن تكون مجرد فم آخر يريد الطعام ؟ ألن يكون من الأفضل لك أن تحقق لنفسك ثروة ، ثم تبدأ فى مساعدة الآخرين من موضع قوة وليس من موضع ضعف ؟ " .

توقف عن البكاء وقال : " للمرة الأولى فى حياتى أفهم الأمر على حقيقته . لا يمكننى أن أصدق أننى كنت أومن بهذا الهراء . أظن ، يا " هارف " ، أن الوقت قد حان لكى أصبح غنيًا ، وأن أساعد الآخرين دائمًا . شكرًا لك " . وعاد إلى مقعده كأنه رجل ولد من جديد . وصلتنى رسالة إلكترونية منه ، منذ قريب ، يخبرنى فيها بأن دخله قد صار عشرة أضعاف ما كان يحققه من قبل ، وأنه يشعر بشعور رائع حيال ذلك . وأفضل من ذلك ، أنه يقول إن شعوره عندما يشعر بقدرته على مساعدة أفراد عائلته وأصدقائه ، ممن يعانون ماديًا ـ لا يمكن وصفه .

ويقودنى هذا إلى نقطة مهمة : إن كانت لديك الفرصة فى الحصول على الكثير من المال ، فلتفعل ذلك . لماذا ؟ لأن الحقيقة هى أننا محظوظون للغاية لكوننا نعيش فى هذا المجتمع ، فى مجتمع يعتبر كل فرد فيه غنيًا بالمقارنة بمن يعيشون فى أماكن كثيرة أخرى من العالم . وبعض الناس لا تتاح لهم الفرصة أبدًا لكى يكون لديهم الكثير من الأموال . إذا كنت أحد هؤلاء المحظوظين الذين لديهم تلك المقدرة ـ وكل فرد منكم لديه هذه المقدرة وإلا لما كنتم لتقرأوا كتابًا كهذا ـ إذن ، عليك أن تستغل فرصك على أفضل نحو ممكن . عليك أن تصبح غنيًا وبعدها أعن هؤلاء الذين لم تتح لهم الفرص التى أتيحت لك . وهذا بالنسبة لى هو أكثر منطقية من أن تكون مفلسًا وغير قادر على معاونة أى إنسان .

وبالطبع سوف يكون هناك من يقول : " إذا أصبحت غنيًا ، فإن ذلك ربما يحولنى إلى شخص طماع وأنانى " . أولاً ، إن من يقول ذلك هم الفقراء فقط . إنه مجرد تبرير آخر لفشلهم ، وهو ينبع من داخل نوع آخر من أنواع كثيرة من الأعشاب " الداخلية " الضارة التى توجد فى حديقتهم المالية . لا تصدق تلك الأقوال .

ثانيًا ، دعنى أوضح لك الأمور بطريقة سليمة . إن المال *سوف يزيدك مما هو موجود لديك بالفعل* . إذا كنت شخصًا لئيمًا ، فإن المال سوف يوفر لك الفرصة لكى تكون أكثر لؤمًا . إذا كنت طيبًا ، فإن المال سوف يوفر لك الفرصة لكى تكون أكثر طيبة . إذا كنت شخصًا أحمق ، ففى وجود المال يمكنك أن تكون أكثر حماقة (أعرف أنه ليست هناك صفة بهذا الشكل ، لكنك إن كنت أحمق بالفعل ، فسوف تعثر على طريقة لتصل إلى تلك الصفة) ، إذا كنت سخيًا ، فإن مزيدًا من المال سوف يسمح لك بأن تكون أكثر سخاء . وكل مَنْ يخبرك غير ذلك ، هو ببساطة شخص *مفلس* !

من مبادئ الثراء :

إن المال سوف يزيدك مما هو موجود لديك بالفعل .

إذن ، ماذا تفعل ؟ كيف يمكنك أن تصبح مستقبلاً جيدًا ؟ أولاً ، ابدأ بتغذية نفسك . أى بتدريب نفسك . تذكّر أن البشر مخلوقات تحكمها العادة ، ولذلك عليك أن تدرب نفسك على أن تستقبل أفضل ما تجلبه لك الحياة .

إن أحد أهم عناصر نظم إدارة الأموال التى ندّرسها فى منتدى عقلية المليونير المكثفة ، هو أن تمتلك حساب " ترفيه " تقوم من خلاله بإنفاق كمية معينة من الأموال على الأشياء التى تقوم بتغذيتك وتسمح لك بأن

" تشعر كأنك مليونير " . وفكرة هذا الحساب هى لمساعدتك على تأكيد جدارتك وتقوية " عضلات الاستقبال " لديك .

ثانيًا ، أريد منك أن تمارس أقصى درجات الشعور بالإثارة والامتنان عندما تحصل أو تستقبل أية أموال . والغريب أننى عندما كنت مفلسًا وكنت أجد قرشًا على الأرض ما كنت لأنحنى لكى آخذه . والآن بعد أن أصبحت غنيًا ، أقوم بالتقاط أى شيء أجده مما يشبه المال ، ثم أعطيه قبلة لجلب الحظ السعيد ، ثم أعلن بصوت عال : " إننى مغناطيس للأموال . شكرًا لك يا إلهى ، شكرًا لك " .

إننى لا أقف هناك لكى أقيِّم ما حصلت عليه من مال . المال هو المال ، والعثور على المال منحة من هذا الكون . والآن إن أصبحت مستعدا تمامًا لتقبل أى شيء وكل شيء يأتى فى طريقى ، فإنى أقوم بذلك .

كونك متفتحًا ومستعدًا لكى تستقبل هو أمر حيوى إذا أردت أن تحقق الثراء . وهو أيضًا أمر شديد الأهمية إذا أردت المحافظة على تلك الثروة . إذا كنت مستقبلاً سيئًا ، وحصلت على كمية كبيرة من المال بطريقة أو بأخرى ، فإن الاحتمال الأكبر هو أنك ستفقد تلك الأموال سريعًا . وأكرر " اهتم بالداخل قبل الخارج " أولاً ، وسِّع " صندوق " استقبالك ثم شاهد الأموال وهى تتدفق لكى تملأه .

وأكرر ، إن الكون يكره الفراغ . وبكلمات أخرى ، أى فراغ لابد أن يمتلئ . هل لاحظت ماذا يحدث مع خزانة الملابس أو مرآب السيارات الفارغين ؟ إنهما فى الغالب لا يظلان فارغين ، أليس كذلك ؟ هل لاحظت أيضًا أن الوقت الممنوح للقيام بأى عمل يساوى ذلك الوقت الذى يستغرقه العمل بالفعل ؟ وما إن توسع قدراتك على الاستقبال ، حتى تبدأ فى الاستقبال بالفعل .

وأيضًا ، ما إن تصبح متفتحًا للاستقبال بشكل حقيقى ، حتى تبدأ بقية حياتك فى التفتح . ولن تقوم فقط باستقبال المزيد من المال ، ولكنك سوف تستقبل المزيد من الحب ، والمزيد من راحة البال ، والمزيد من

السعادة ، والمزيد من تحقيق الذات . لماذا ؟ بسبب مبدأ آخر أستخدمه دائمًا وهو يقول : " إن الطريقة التى تؤدى بها أى شىء ، هى الطريقة التى تؤدى بها كل شىء " .

من مبادئ الثراء :

إن الطريقة التى تؤدى بها أى شىء ، هى الطريقة التى تؤدى بها كل شىء .

إن طريقة تصرفك فى مجال ما ، هى نفس طريقة تصرفك فى كل المجالات . وإذا كنت تعوق نفسك عن استقبال المال ، فإن الاحتمال الأكبر هو أنك تعوق نفسك عن استقبال كل شىء جيد تأتيك به الحياة . والعقل لا يقوم غالبًا بتحديد المناطق التى تكون فيها مستقبلاً سيئًا . فى الواقع ، إن العكس هو ما يحدث : حيث يميل العقل عادة إلى التعميم وكأنه يقول : " إن طريقة التعامل هنا هى طريقة التعامل فى كل مجال وإلى الأبد " .

إذا كنت مستقبلاً سيئًا ، فأنت مستقبل سيئ فى كل المجالات . والخبر الجيد هو أنك إذا أصبحت مستقبلاً ممتازًا ، فسوف تصبح مستقبلاً ممتازًا فى كل المجالات ... ومتفتحًا لاستقبال *كل* ما يعرضه عليك الكون فى جميع مجالات حياتك .

وكل ما عليك أن تتذكره الآن ، هو أن تستمر فى ترديد : " حمدًا لله " عندما تستقبل كل العطايا التى تمنح لك .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى مستقبل ممتاز . إننى متفتح ومستعد لاستقبال مبالغ ضخمة من المال فى حياتى " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" **إن لدى عقلية مليونير** " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. تدرَّب على أن تكون مستقبلاً ممتازًا . وفى كل مرة يوجه إليك أحدهم عبارة مجاملة من أى نوع ، فقل ببساطة : " شكرا لك " . لا ترد المجاملة لهذا الشخص فى نفس الوقت . سوف يسمح لك ذلك التصرف بأن تستقبل المجاملة ، وأن تملكها بالكامل ، بدلا من " رد " المجاملة كما يفعل معظم الناس . وسوف يسمح ذلك التصرف لمن جاملك بأن يشعر بلذة تقديم المجاملة دون أن تلقى فى وجهه مرة أخرى .

٢. أى أموال تعثر عليها أو تستقبلها ـ وأقصد أى أموال ـ يجب الاحتفال بها بحماس . هيا اصرخ بصوت مسموع : " أنا مغناطيس للأموال . حمدًا لك يا ربى ، حمدًا لك " . وهذا ينطبق على المال الذى تجده ملقى على الأرض ، وعلى المال الذى تستقبله كهدية ، وعلى المال الذى تأخذه من الحكومة ، وعلى المال الذى تحصل عليه من راتبك ، وعلى المال الذى تحصل عليه من مشروعك . تذكر أن الكون مسخر لمساندتك . إذا ظللت تصرح بأنك مغناطيس للأموال ، وخاصة إذا كان لديك إثبات ، فإن الكون سوف يقول ببساطة : " حسنًا " ثم يرسل لك المزيد .

٣. دلِّل نفسك . وأدِّ شيئًا خاصًا ، على الأقل مرة كل شهر ، من أجل تغذية نفسك وروحك . اذهب إلى نادٍ للتدليك أو اذهبى إلى صالون للتجميل ، ادع نفسك إلى غذاء أو عشاء فاخر ، استأجر قارباً أو كوخاً فى الريف لقضاء إجازة ، أو اجعل زوجتك تأتيك بطعام الإفطار وأنت داخل الفراش . (ربما يجب أن تتبادل تلك الأشياء مع

صديق أو فرد من أفراد العائلة) . أدِّ أشياء تسمح لك بأن تشعر بأنك غنى وتستحق . ومرة أخرى ، إن الطاقة المتذبذبة التى تطلقها من خلال ذلك النوع من التجارب سوف ترسل رسالة إلى الكون تخبره بأنك تعيش فى وفرة ، ومرة ثانية ، سوف يقوم الكون بعمله ويقول : " حسنًا " ثم يعطيك فرصًا للمزيد .

ملف الثراء # ١١

الأغنياء يختارون الحصول على مرتباتهم بناء على النتائج .الفقراء يختارون الحصول على مرتباتهم بناء على الوقت .

هل سمعت يومًا هذه النصيحة : " اذهب إلى المدرسة ، احصل على درجات جيدة ، احصل على عمل جيد ، احصل على مرتب ثابت ، اذهب إلى عملك فى الميعاد ، اعمل بجد . وسوف تعيش بعد ذلك سعيدًا إلى الأبد ؟ " . أنا لا أعلم ماذا تظن ، ولكنى أتمنى أن أرى وثيقة الضمان التى تؤكد صحة هذه النصيحة . لسوء الحظ ، هذه النصيحة الحكيمة مصدرها المباشر هو كتاب الحواديت ، الفصل الأول ، تمامًا بعد حدوتة الجنيَّة .

أنا لن أتعب نفسى فى إظهار زيف هذه المقولة بالكامل . يمكنك أن تفعل بنفسك عن طريق أن تتفقد تجربتك الخاصة وكذلك حياة كل من حولك . ولكنى سوف أناقش فكرة المرتب " الثابت " . ليس هناك أى خطأ فى الحصول على مرتب ثابت ، إلا إذا تعارض ذلك مع قدرتك على أن تتكسب ما هو مناسب لقيمتك . هنا تحدث المشكلة . وغالبًا ما يحدث ذلك .

من مبادئ الثراء :

ليس هناك أى خطأ فى الحصول على مرتب ثابت إلا إذا تعارض ذلك مع قدرتك على أن تتكسب ما هو مناسب لقيمتك . هنا تحدث المشكلة . وغالبًا ما يحدث ذلك .

إن الفقراء يفضلون تلقى مرتب ثابت أو أجر بالساعة . إنهم بحاجة إلى " الأمان " الذى تسببه معرفة أن نفس القدر من المال سوف يأتى فى نفس التوقيت ، شهراً بعد شهر . وما لا يلاحظونه هو أن ذلك الشعور بالأمن يأتى مقابل ثمن ، والثمن هو عدم تحقيق الثراء .

إن الحياة المبنية على الشعور بالأمان ، هى حياة مبنية على الخوف . إن ما تقوله حقا هو : " إننى خائف من عدم قدرتى على كسب ما يكفى بناء عن أدائى ، ولذلك ، سوف أكتفى بالحصول على ما يكفى للبقاء ، أو لكى أعيش حياة أشعر فيها بالراحة " .

إن الأغنياء يفضلون أن يتكسبوا بناء على النتائج التى يقدمونها ، إن لم يكن بشكل تام ، فعلى الأقل بشكل جزئى . إن الأغنياء غالبًا ما يمتلكون مشاريعهم بشكل أو بآخر . وهم يحصلون على دخلهم المادى من مكاسبهم . والأغنياء يعملون بنظام العمولة أو المشاركة فى نسبة العائد . والأغنياء يختارون المساهمة فى الأسهم أو الحصول على نسبة من الربح ، بدلاً من الراتب الضخم . ولاحظ كيف أنه لا يوجد ضمانات فى كل تلك الأشياء . كما ذكرنا من قبل ، فإنه فى عالم الماليات ، تتوازى المكافآت مع المخاطر .

إن الأغنياء يؤمنون بأنفسهم . إنهم يؤمنون بقيمتهم وبقدرتهم على توصيل تلك القيمة . لكن الفقراء لا يؤمنون بأنفسهم ، ولذلك هم بحاجة إلى " ضمانات " .

حديثًا ، تعاملت مع مستشارة علاقات عامة ، وأرادت أن أدفع لها راتباً قدره ٤٠٠٠ دولار شهريًا . سألتها ما الذى سيعود علىَّ فى مقابل ٤٠٠٠ دولار التى سأدفعها . ردت قائلة : إننى سوف أحصل علىَّ تغطية إعلامية تعادل ٢٠٠٠٠ ألف دولار كل شهر . قلت : " ماذا لو لم تستطيعى تقديم هذه النتائج أو ما هو قريب منها على الأقل ؟ " أجابت قائلة إنها حتى فى تلك الحالة سوف تستحق أجرها بناء على الوقت الذى استغرقته فى أداء العمل .

رددت عليها قائلاً : " أنا غير مهتم بالدفع فى مقابل وقتك ، أنا مهتم بالدفع فى مقابل نتائج محددة ، وإذا لم تقدمى تلك النتائج ، فلماذا أعطيك أجرًا ؟ على الجانب الآخر ، لو أنك قدمت نتائج أفضل من تلك التى أطلبها ، فيجب أن تتقاضى راتبًا أكبر . إليك عرضًا آخر : سوف أعطيك نسبة خمسين بالمائة من نتائج التغطية الإعلانية التى تقدمينها . وطبقًا لحساباتك ، سوف يعنى ذلك أن أدفع لك عشرة آلاف دولار كل شهر ، وهو ما يزيد على ضعف راتبك الذى أردت " .

هل وافقت على عرضى ؟ كلا . هل هى مفلسة ؟ نعم ، وسوف تبقى كذلك إلى نهاية حياتها ، أو حتى تكتشف أنه من أجل أن تصبح غنيًا ، فإنك تحتاج أن تنال أتعابك بناء على النتائج .

إن الفقراء يبادلون وقتهم فى مقابل المال . والمشكلة فى هذه الإستراتيجية هى أن وقتك محدد . وهذا يعنى أن الأمر سينتهى بك بالتأكيد إلى خرق قاعدة الثراء # ١ والتى نصها " لا تضع سقفًا لدخلك أبدًا " ، وإذا اخترت أن تتقاضى أموالك من أجل وقتك ، فإنك بالتأكيد تقضى على فرصك فى الثراء .

من مبادئ الثراء :

لا تضع سقفًا لدخلك أبدًا .

وهذه القاعدة تنطبق أيضًا على المشروعات الخدمية الخاصة ، حيث يدفع لك ، بشكل عام ، مقابل وقتك . وهذا هو السبب فى أن المحامين والمحاسبين والمستشارين الماليين ـ ممن لم يصبحوا شركاء فى شركاتهم ؛ ولذلك لا ينالون نصيبًا من أرباح الشركة ـ يعيشون فى مستوى متوسط على أفضل الأحوال .

افترض أنك تعمل فى تجارة أقلام الكتابة وجاءك طلب شراء لعدد خمسين ألف قلم . إذا كانت تلك هى الحالة ، فماذا ستفعل ؟ سوف تتصل بالمزود الذى تتعامل معه ، وتطلب منه خمسين ألف قلم ، ثم تقوم بإرسالها إلى المشترى ، ثم تبدأ بسعادة فى حساب أرباحك . على الجانب الآخر ، افترض أنك خبير تدليك ومن حسن حظك أن هناك خمسين ألف شخص يقفون فى صف أمام بابك وكلهم ينتظرون جلسة تدليك منك . ماذا يمكنك أن تفعل ؟ يمكنك أن تقتل نفسك لأنك لا تتاجر فى الأقلام . ماذا يمكنك أن تفعل غير ذلك ؟ حاول أن تشرح لآخر شخص فى الصف أنك ربما تصل إليه " متأخرًا قليلاً " حيث إن موعد جلسته هو يوم الثلاثاء الساعة ٣:١٥ بعد أربعين سنة من الآن . أنا لا أقول إن هناك أى خطأ فى العمل فى المشروعات الخدمية الخاصة . فقط لا تتوقع أن تصبح غنيًا فى أى وقت قريب ، إلا إذا قمت باستنساخ نفسك عدة مرات .

وفى ندواتى ، أقابل أحيانًا بعض الموظفين الذين يتقاضون مرتبات شهرية أو أجوراً حسب ساعات العمل ، ويشتكون لى من أنهم لا يتقاضون ما يستحقونه . ويكون ردى هكذا : " رأى من هذا ؟ إننى متأكد أن أصحاب الشركات التى تعملون بها مقتنعون بأنكم تنالون ما تستحقونه

تمامًا . لماذا لا تبتعدون عن نظام المرتبات الشهرية وتطلبون أن تعاملوا بشكل كلى أو جزئى بناء على أدائكم ؟ وإذا كان ذلك غير ممكن ، لماذا لا تنشئون مشروعاتكم الخاصة ؟ وعندها ستعلمون أنكم تحققون ما يعادل قيمتكم تمامًا " . ويبدو أن تلك النصيحة لم تعجب أولئك الأشخاص ، لأنه من الواضح كونهم يشعرون بالرعب من اختبار قيمتهم " الحقيقية " فى سوق العمل .

إن الخوف الذى ينتاب كثيرًا من الناس من فكرة أن يتقاضوا أموالهم بناء على النتائج ، هو فى الغالب مجرد خوف من الهروب من توجيههم السابق . من واقع خبراتى ، فإن معظم هؤلاء المحبوسين فى روتين المرتبات الشهرية لديهم برمجة سابقة تخبرهم بأن هذه هى الطريقة الطبيعية لكى تتقاضى أموالاً مقابل عملك .

لا يمكنك أن تلوم والديك . (أعتقد أنه يمكنك ذلك لو كنت تحب أن تلعب دور الضحية) . إن معظم الآباء يميلون إلى حماية أطفالهم بشكل زائد ، ولذلك فإنه من الطبيعى بالنسبة لهم أن يريدوا لأطفالهم الحصول على حياة آمنة . وربما تكون قد فهمت بنفسك أن كل عمل لا يوفر مرتباً ثابتاً غالبًا ما ينتج عنه تلك العبارة الأبوية سيئة السمعة " متى ستعثر على عمل حقيقى " .

أتذكّر ، أنه عندما سألنى أبواى هذا السؤال ، كان ردى : " أتمنى ألا أعثر عليه أبدًا " . أصاب أمى الضيق . لكن أبى قال : " هذا أفضل لك . إنك لن تصبح غنيًا وأنت تعمل بمرتب ثابت عند شخص ما . إذا كنت ستحصل على وظيفة ، تأكد من أن تحصل على نسبة من الأرباح . وإلا ، فاذهب واعثر لنفسك على مشروع خاص بك " .

وأنا أيضًا أشجعك على أن تعمل " من أجل نفسك " . أنشئ مشروعك الخاص ، أو اعمل بنظام العمولة ، أو احصل على نسبة من العائد أو من أرباح الشركة ، أو اشتر أسهمًا فى ملكية شركتك . ومهما كانت

وسيلتك ، تأكد من أن تخلق موقفًا يسمح لك بأن تتقاضى أموالك بناء على النتائج .

وبشكل شخصى ، أومن بأنه يجب على كل شخص أن يمتلك مشروعه الخاص ، سواء كان بدوام كامل أو بدوام جزئى . والسبب الأول وراء ذلك الاعتقاد هو *أن الغالبية العظمى من أصحاب الملايين قد أصبحوا أغنياء عن طريق امتلاك مشروعاتهم الخاصة* .

ثانيًا ، إنه من العسير أن تحقق ثروة فى الوقت الذى يقوم فيه رجال الضرائب باستقطاع نصف ما تحصل عليه . وعندما تمتلك مشروعًا ، يمكنك أن تدخر ثروة صغيرة بعيدًا عن الضرائب عن طريق خصم جزء من مصروفاتك لأشياء مثل السيارة ، أو مصروفات الرحلات ، ومصروفات التعليم ، وحتى منزلك . ولهذا السبب وحده ، يصبح امتلاك مشروع خاص بك أمراً يستحق التعب من أجله .

إذا لم يكن عندك أفكار اقتصادية عبقرية ، فلا تقلق : يمكنك استخدام أفكار شخص آخر . أولاً ، يمكنك أن تصبح رجل مبيعات يعمل بنظام العمولة . إن المبيعات تعد واحدة من أعلى الوظائف فى العالم جلبًا للدخل . إذا كنت تجيد البيع ، يمكنك أن تحقق ثروة . ثانيًا ، يمكنك أن تنضم إلى شركة التسويق المتعدد . فهناك الكثير من الشركات الممتازة ، ولديها كل المنتجات والنظم التى تحتاج إليها لكى تبدأ فى الحال . وفى مقابل بضعة دولارات يمكنك أن تصبح موزعًا ، ويصبح لديك كل امتيازات امتلاك مشروع خاص ، وبقدر قليل من المتاعب الإدارية .

إن كان للأمر صدى لديك ، فاعلم أن التسويق المتعدد يمكن أن يصبح مركبتك الصاروخية نحو الثراء . لكن ، ولكن هذه كبيرة ، لا تظن للحظة أنك سوف تحصل على مواصلة مجانية . إن التسويق المتعدد سوف يعمل من أجلك ، إذا عملت أنت من أجل نفسك . إن الأمر سيتطلب تدريبًا ووقتًا وطاقة لكى تنجح . لكن إذا نجحت ، فإن الدخول المالية التى

تتراوح ما بين عشرين ألف دولار إلى خمسين ألف دولار شهريًا ــ وأعنى شهريًا ـ ليست شيئًا غير عادى . على أية حال ، إن مجرد الانضمام وبدء العمل كموزع لبعض الوقت ، سوف يعطيك بعض الامتيازات الضريبية الممتازة ، ومن يدرى ، ربما تستمتع بالمنتج بما يكفى لكى تعرضه على الآخرين وينتهى بك الحال إلى أن تحقق دخلاً إضافيًا جيدًا .

وهناك خيار آخر ، وهو أن تبادل " وظيفتك " الحالية مقابل " تعاقد " . إذا كان مالك المشروع الذى تعمل فيه مستعدًا ، فبإمكانه أن يتعاقد مع شركتك بدلاً من أن يعينك أنت لأداء نفس العمل الذى تقوم به الآن . هناك بعض المتطلبات القانونية يجب أن تتحقق ، لكن فى أغلب الأحيان ، إذا استطعت أن تضيف عميلا ، أو عميلين آخرين ، حتى إذا عملت من أجلهم لبعض الوقت فقط ، فسوف تستطيع أن تتقاضى أتعابك كصاحب مشروع بدلاً من أن تنال مرتبك كموظف ، وتستطيع أيضًا أن تستمتع بالمزايا الضريبية الممنوحة لأصحاب المشاريع . من يدرى ، ربما يصبح أولئك العملاء الذين تتعامل معهم لبعض الوقت ، عملاء دائمين ، مما يعطيك الفرصة لتطوير نفسك ، وتعيين بعض الموظفين لأداء العمل ، وفى النهاية سوف تصبح مديرًا لمشروعك الخاص طوال الوقت .

وربما تفكر قائلاً : " إن رب عملى لن يوافق أبدًا على أمر كهذا " ، ولكنى ما كنت لأكون بهذا التأكد . يجب أن تفهم أن الشركة تتكلف مبالغ ضخمة من أجل أى موظف لديها . ليس لمجرد أن الشركة سوف تدفع له راتبًا أو أجرًا ، ولكن لأن الشركة سوف تضطر إلى دفع أموال أخرى إلى الحكومة علاوة على راتبه ، وغالبًا ما تصل النسبة إلى خمسة وعشرين بالمائة فوق ما يحصل عليه الموظف . أضف إلى ذلك تكاليف المكافآت والحوافز التى يحصل عليها معظم الموظفين ، فتجد أن النسبة التى سوف توفرها الشركة إذا اختارت أن تتعامل معك على أنك مقاول مستقل نسبة كبيرة . وبالطبع لن تحصل على المكافآت الكثيرة التى كنت

تحصل عليها كموظف ، لكن ما توفره من مستحقاتك الضريبية فقط ، سوف يكفى لكى تحصل على أفضل ما تحتاجه فى حياتك بمفردك .

فى النهاية ، إن الطريقة الوحيدة لكى تكسب ما تستحقه هى أن تتقاضى أتعابك بناء على النتائج . ومرة أخرى ، لقد قالها أبى صريحة : " إنك لن تصبح غنيًا أبدًا ، وأنت تعمل لدى شخص آخر مقابل راتب ثابت . إذا كنت ستحصل على وظيفة ، فتأكد من أنك تتقاضى راتبك بناء على نسبة من الربح . وإلا فاذهب واعمل فى مشروع تملكه " .

وهذه هى النصيحة السليمة .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى :

" إننى أختار أن أتقاضى راتبى بناء على النتائج " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. إذا كنت حاليًا تعمل فى وظيفة وتتقاضى راتبًا شهريًا أو حسب ساعات العمل ، ضع خطة تعويض وقدمها إلى صاحب العمل ، حتى يمكنك أن تتقاضى راتبك أو جزءًا منه بناء على نتائجك الفردية ، وكذلك وفق النتائج التى تحققها الشركة .

إذا كنت صاحب مشروع ، فضع خطة تعويضية تسمح لموظفيك أو حتى الموردين الأساسيين أن يتقاضوا أموالهم بشكل أكبر بناء على نتائجهم ونتائج شركتك .

نفذ تلك الخطط فى الحال .

٢. إذا كنت حاليًا تعمل فى وظيفة ولا تتقاضى ما تستحقه بناء على النتائج التى تحققها ، ففكر فى أن تنشئ مشروعًا خاصًا بك . ويمكن أن يكون

العمل جزءًا من الوقت فى البداية . يمكنك أن تنضم بسهولة إلى إحدى شركات التسويق المتعددة ، أو أن تصبح مدربًا ، تقوم بتدريس الآخرين ما تعلمه ، أو أن تعرض خدماتك كاستشارى مستقل على الشركة التى كنت تعمل بها من الأساس ، ولكنك هذه المرة سوف تتقاضى راتبك بناء على أدائك ونتائجك وليس عن وقتك فقط .

قصة نجاح من " شين نيتا "

عزيزى " هارف "

لا يمكننى أن أعبر لك عن مدى شعورنا بالامتنان إذ تعرفنا بك عن طريق أحد الأصدقاء . كنت فى ذلك الوقت قد تعرضت لاستقطاع من مرتبى السنوى بلغ عشرة آلاف دولار . كنا نحاول فى يأس أن نجد أى خيارات ، إذ كنا غير قادرين على تلبية احتياجاتنا .
فى منتدى عقلية المليونير المكثف ، تعلمنا الأدوات التى ساعدتنا على تحقيق الحرية المالية . وما إن وضعنا تلك الأدوات موضع التنفيذ ، حتى بدأت المعجزات تحدث لقد استطعنا أن نشترى خمسة منازل فى خلال عام واحد . ولقد كان ربح كل منزل منها عند بيعه لا يقل عن ثمانية عشر ألف دولار . ولقد كان الربح الذى حققته من بيع المنزل الخامس يساوى ثلاثمائة ألف دولار ، وهو ما يعادل ستة أضعاف مرتبى السنوى السابق . لقد استطعت أن أستقيل من وظيفتى التى ظللت أعمل بها لمدة أربعة عشر عاماً ، وأن أصبح مستثمرًا عقاريًا بشكل دائم ، مما وفر لى وقتًا أقضيه مع عائلتى وأصدقائى .

إن أسلوب تدريسك فى مستوى خلايا التدريب كان أحد أهم مفاتيح نجاحنا . لا أطيق انتظار ما هو قادم من برامجك التدريبية . إننى فقط أتمنى لو كنت قد تعلمت تلك الأدوات عندما كنت فى العشرينات .

شكرًا لك .

المخلص ،

شين نيتا

ولاية سياتل .

ملف الثراء # ١٢

الأغنياء يفكرون فى : " كلا الأمرين " .
الفقراء يفكرون فى : " إما هذا ، أو ذاك " .

إن الأغنياء يعيشون فى عالم من الوفرة . والفقراء يعيشون فى عالم من الحدود . بالطبع يعيش كلاهما فى نفس العالم المادى ، لكن الفارق يكمن فى نظرتهم للأمور . فمنظور الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة يأتى من القلة أو الندرة . إنهم يعيشون بشعارات مثل " ليست هناك إلا فرص قليلة ، لن يكون هناك ما يكفى أبدًا . لا يمكنك أن تنال كل شىء " . على الرغم من أنك ربما لا تستطيع أن تنال " كل شىء " بمعنى كل ما يوجد فى العالم ، إلا أننى أعتقد أنك تستطيع بالتأكيد أن تنال " كل ما تريده حقًا " .

هل تريد مستقبلاً مهنيًا ناجحًا ، أم علاقة جيدة بعائلتك ؟ أريد كلا الأمرين . هل تريد أن تركز على العمل أم على المرح واللعب ؟ أريد كلا الأمرين . هل تريد المال أم تريد أن يكون لحياتك معنى ؟ أريد كلا الأمرين . هل تريد أن تحصل على ثروة أم تريد أن تمارس العمل الذى تحبه ؟ أريد كلا الأمرين . إن الفقراء يختارون شيئًا واحدًا ، أما الأغنياء فإنهم يختارون كلا الأمرين .

إن الأغنياء يفهمون أنه بقليل من الإبداع تستطيع دائمًا أن تفكر فى طرق تنال بها أفضل ما يوجد فى العالمين . من الآن فصاعدًا ، عندما تواجه سؤالاً اختياريًا به إما هذا أو ذاك ، فإن السؤال الحقيقى الذى يجب أن تسأله لنفسك هو : " كيف يمكننى أن أنال الأمرين معًا ؟ " . هذا السؤال سوف يغير حياتك ، إنه سوف ينقلك من الأفق الضيق للندرة والقيود إلى كونٍ رحبٍ من الفرص والوفرة .

هذا لا يتعلق فقط بالأشياء التى تريدها ، إنه يتعلق بكل ما فى الحياة . على سبيل المثال ، فى هذه اللحظة أستعد للتعامل مع مزود غير سعيد ، يظن أن على شركتى " بيك بوتينشيال " أن تدفع له مقابل بعض المصروفات الإضافية التى لم يتم الاتفاق عليها من الأساس . وإحساسى هو أن تقدير التكاليف من صميم عمله ، ولا علاقة لى به ، وأنه إذا كان قد تكبَّد مصروفات إضافية ، فإن ذلك أمر عليه هو أن يتعامل معه . وأنا على استعداد تام أن أناقش معه اتفاقًا جديدًا من أجل المرات القادمة ، لكننى متمسك بالاتفاق الذى أبرمناه من البداية . ولو حدث ذلك عندما كنت مفلسًا ، كنت سأدخل فى مناقشة الهدف منها أن أوضح وجهة نظرى وأن أتأكد ألا أدفع له قرشًا واحدًا فوق ما كنا قد اتفقنا عليه . ومع أننى كنت لأرغب فى أن أحتفظ به كمزود ، فإن ذلك الموقف كان من المرجح أن ينتهى بخلاف حاد . وكنت سأظل أفكر فى أنه إما أن يفوز هو ، وإما أن أفوز أنا .

واليوم ، ولأننى قد دربت نفسى على التفكير فى كيفية أن أنال " كلا الأمرين " ، فإننى سوف أدخل تلك المناقشة وذهنى متفتح تمامًا إلى خلق موقف أستطيع من خلاله ألا أدفع له أية أموال إضافية ، *وفى نفس الوقت* أجعله سعيدًا للغاية بالاتفاق الذى نصل إليه . بكلمات أخرى ، إن هدفى هو أن *أنال الأمرين* .

وهناك مثال آخر . منذ عدة أشهر قررت أن أشترى منزلاً فى ولاية أريزونا من أجل قضاء الإجازات . أخذت أتفقد المنطقة التى كنت أهتم بالعثور على منزل فيها ، ولقد أخبرنى كل سمسار عقارات قابلته ، بأننى إذا أردت أن أجد منزلاً به ثلاث غرف للنوم إلى جانب حجرة طعام ، فإننى سوف أدفع ما يزيد على المليون دولار . كانت نيتى أن أبقى ما يجب أن أدفعه فى هذا المنزل تحت حاجز المليون دولار . معظم الناس فى هذا الموقف ، كانوا ليخفضون من متطلباتهم أو يقومون برفع ميزانيتهم . أما أنا فأردت الأمرين . ولقد تلقيت اتصالاً هاتفيًا يخبرنى

بأن ملاك أحد المنازل فى نفس الموقع الذى أردته وبنفس المتطلبات التى أردتها قد قاموا بتخفيض سعر منزلهم مائتى ألف دولار تحت حاجز المليون . وتلك مكافأة أخرى لرغبتى فى أن أنال الأمرين .

أخيرًا ، لقد كنت دائمًا أقول لأبوىّ إننى لا أريد أن أصبح عبدًا لعمل لا أستمتع بأدائه وإننى " سوف أصبح غنيًا من جراء ممارسة عمل أحبه " وكان ردهم هو الرد المعتاد :" إنك تعيش فى عالم من الأحلام . إن الحياة ليست وعاء من الكرز " . وقالوا أيضًا : " إن العمل هو العمل والمتعة هى المتعة . فيجب عليك أولاً أن تتكسب قوت يومك وأن توفر وقتًا بعد ذلك ، فحينها يمكنك أن تستمتع بالحياة " .

أتذكر أننى كنت أقول لنفسى :" حسنًا ، إذا أنصت إليهم سينتهى بى الحال إلى أن أعيش مثلهم . كلا ، سوف أنال الأمرين " . أكان الأمر عسيرًا ؟ بالطبع . أحيانا كنت لأعمل فى وظيفة أكرهها لأسبوع أو اثنين من أجل أن أستطيع أن أتناول طعامى وأن أدفع إيجار منزلى . لكننى لم أخسر هدفى فى أن أنال الأمرين أبدًا . إننى لم أحبس نفسى فى وظيفة أكرهها أو مشروع لا أرغب فيه لمدة طويلة . وفى النهاية ، استطعت أن أصبح غنيًا عن طريق أداء عمل أحبه . والآن بعد أن أصبحت أعلم أن الأمر يمكن تنفيذه ، فإننى أستمر فى السعى خلف الأعمال والمشاريع التى أحبها . والأفضل من ذلك ، لقد صرت أمتلك ميزة أن أعلِّم الآخرين أن يفعلوا ذلك .

والتفكير فى نيل الأمرين يصبح أكثر أهمية عندما يتعلق الأمر بالمال . فالفقراء وأبناء الطبقة الوسطى يعتقدون أن عليهم الاختيار بين المال وبين الجوانب الأخرى من الحياة . وبالتالى ، فقد قاموا بوضع تصور منطقى ينص على أن المال ليس على نفس أهمية الأشياء الأخرى .

دعنا نضع الأمور فى نصابها . إن المال مهم ! والقول بأن المال ليس بنفس القدر من الأهمية كبقية جوانب الحياة ، هو قول سخيف . ما

الذى يمثل أهمية أكبر بالنسبة لك ، ذراعك أم ساقك ؟ هل يمكن أن يكون *الاثنان* على نفس القدر من الأهمية ؟

إن المال وسيلة لتخفيف الاحتكاك . إنه يمكنك من أن " تنزلق " بنعومة خلال الحياة بدلاً من أن " تحتك " بها . والمال يجلب الحرية ـ حرية أن تشترى ما تريد ، وحرية أن تفعل فى وقتك ما تريد . إن المال يسمح لك بأن تستمتع بأفضل الأشياء فى الحياة ، وهو أيضًا يعطيك الفرصة لمساعدة الآخرين على أن ينالوا ضروريات الحياة . والأهم من ذلك ، هو أن المال يسمح لك بألا تهدر طاقتك فى قلق مستمر حول قلة ما لديك من مال .

والسعادة مهمة أيضًا ، وأكرر ، إن فى هذه النقطة يصاب الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى بالارتباك . فكثير من الناس يعتقدون أن المال والسعادة أمران متبادلان فى الخصوصية بمعنى أنك إما أن تكون غنيًا أو أن تكون سعيدًا . ومرة أخرى أقول ، إن هذا ليس إلا نوعاً من التوجيه " الفقير " .

إن الأغنياء ، بالمعنى الحقيقى للكلمة ، يفهمون أنه يجب عليك أن تنال *الأمرين* . وكما أنه من الواجب عليك أن تحوز ذراعيك وساقيك معاً ، فإنه يجب عليك أن تحوز المال والسعادة .

يمكنك أن تحصل على كعكتك وأن تتناولها أيضًا !

وهنا اختلاف كبير آخر بين الأغنياء ، وأبناء الطبقة الوسطى ، والفقراء :

الأغنياء يؤمنون بأنه " يمكنك أن تحصل على كعكتك وأن تتناولها أيضًا " .

أبناء الطبقة الوسطى يؤمنون بأن " الكعك مرتفع الثمن ؛ ولذلك سوف نتناول قطعة صغيرة " .

الفقراء لا يعتقدون أنهم يستحقون الكعك ، ولذلك يتناولون الكعك الرخيص المحلى بالسكر ويركزون نظرهم على الفتحة التى فى وسطه ويتعجبون لماذا لا يملكون " أى شيء ؟! " .

من مبادئ الثراء :

الأغنياء يؤمنون بأنه " يمكنك أن تحصل على كعكتك وأن تتناولها أيضًا " .
أبناء الطبقة الوسطى يؤمنون بأن " الكعك مرتفع الثمن ، ولذلك سوف نتناول قطعة صغيرة " .
الفقراء لا يعتقدون أنهم يستحقون الكعك ، ولذلك يتناولون الكعك الرخيص المحلى بالسكر ويركزون نظرهم على الفتحة التى فى وسطه ويتعجبون لماذا لا يملكون " أى شيء ؟! "

إننى أسالك ، ما هى فائدة أن يكون لديك كعكة إن لم تكن تستطيع أن تأكلها ؟ ما المفترض أن تفعل بها ؟ هل من المفترض أن تضعها على رف مطبخك وتنظر إليها ؟ إن الكعك من المفترض أن يؤكل لا أن ينظر إليه فى إعجاب .

إن تفكير " إما هذا أو ذاك " يجعل بعض الأفراد يخطئون وهؤلاء فى الغالب ممن يعتقدون أنه " إذا كان لدىَّ الكثير من شيء ما فهذا يعنى أن شخصًا آخر لديه القليل منه " . ومرة أخرى أكرر ، هذا ليس أكثر من مجرد توجيه مبنى على الخوف والرغبة فى هزيمة النفس . وفكرة أن الأغنياء فى العالم يمتلكون ويتحكمون فى كل الأموال ، ولهذا لا يتبقى أية أموال من أجل الآخرين ، هى فكرة سخيفة . أولاً ، هذا الاعتقاد يفترض أن هناك كمية محدودة من المال . وأنا لست من رجال الاقتصاد ، لكن مما أراه فى حياتى أجزم بأنهم يستمرون فى طباعة الأموال كل يوم .

وأن كمية المال الحقيقية لم تعد ترتبط بالأصول الحقيقية منذ عقود . إذن ، حتى إن كان الأغنياء يمتلكون كل الأموال اليوم ، فسوف يكون هناك الملايين إن لم يكن المليارات متاحة غداً .

الأمر الآخر الذى لا يلاحظه من يعتقدون هذا الاعتقاد المحدود هو أن نفس الكمية من المال يمكن استخدامها مرات ومرات من أجل خلق قيمة لكل الأفراد . دعنى أعطيكم مثالاً أطرحه فى ندواتى . سوف أطلب من خمسة أفراد أن يحضروا فوق خشبة المسرح ويحضروا معهم شيئًا ما . ثم أسألهم أن يقفوا على شكل دائرة . ثم أعطى للشخص الأول ورقة نقدية قيمتها خمسة دولارات وأطلب منه أن يشترى شيئاً من الشخص رقم ٢ فى مقابل هذه العملة . نفترض أنه قد اشترى قلمًا . إذن ، أصبح الشخص رقم ١ لديه قلم ، والشخص رقم ٢ لديه ٥ دولارات . يقوم الشخص رقم٢ باستخدام نفس الورقة المالية ذات الخمسة دولارات من أجل شراء شىء ، ولنقل مثلاً لوحة كتاب من الشخص رقم ٣ . ثم يقوم الشخص رقم ٣ باستخدام نفس الورقة المالية فئة الخمسة دولارات لشراء مذكرة ملاحظات من الشخص رقم ٤ . أتمنى أن تكون الصورة والفكرة قد وصلتك . إن الورقة المالية ذات الخمسة دولارات قد استخدمت من أجل أن تجلب قيمة لكل شخص كانت فى حوزته . وتلك العملة الورقية التى تساوى خمسة دولارات قد تنقلت بين خمسة أشخاص وجلبت لكل منهم قيمة تعادل خمسة دولارات ، مما يعنى أنها قد جلبت قيمة إجمالية للمجموعة بما يعادل خمسة وعشرين دولارًا . تلك العملة الورقية التى تساوى خمسة دولارات لم تستنزف وتنقلت بشكل دائرى ، وقامت بخلق قيمة للجميع .

والدروس المستفادة واضحة للغاية . أولاً ، المال لا يستهلك ؛ يمكنك أن تستخدم نفس الأموال مرات ومرات لسنوات وسنوات وتعطيها لآلاف ولآلاف من البشر . ثانيًا ، كلما زادت أموالك ، زادت الأموال التى

تضعها فى دورة حركة المال ، مما يعنى أن الآخرين سوف يكون لديهم المزيد من الأموال لكى يبادلوها مقابل المزيد من القيمة .

وهذا هو المقابل تمامًا لنظام التفكير المبنى على خيار إما هذا أو ذاك . وعلى العكس من ذلك ، عندما يكون لديك أموال وتستخدمها ، فإنك والشخص الذى تنفقها معه يصبح *لديكما* القيمة . وبمنتهى الصراحة ، إذا كنت تشعر بالقلق حيال الآخرين وتريد أن تتأكد من أنهم ينالون نصيبهم (هذا إن كان لهم نصيب) فاحرص على أن تقوم بما عليك لكى تصبح غنيًا ، حتى يمكنك أن تنفق المزيد من الأموال فى المحيط المجاور لك .

إذا كان من الممكن أن تعتبرنى مثلاً لك ، فسيكون ذلك عن طريق أن تكون شخصًا طيبًا ومحبًا وكريمًا وروحانيًا ، وكذلك أن تصبح غنيًا للغاية ، فالأغنياء يمكنهم أن يتمتعوا بهذه الصفات أيضًا . إننى أستحثك بقوة على أن تبدد خرافة أن المال يعد شيئًا سيئًا أو أنك سوف تصبح أقل " طيبة " أو أقل " نقاء " إذا أصبحت غنيًا . هذا الاعتقاد هو مجرد " عبث " محض (لو أنك قد مللت كلمة هراء التى استخدمها) وإذا ظللت تبتلع هذا الاعتقاد ، فإنك لن تصبح سمينا فقط ، بلى سوف تصبح سمينًا ومفلسًا . انظر ، لقد استخدمنا مثالاً يوضح كيف تنال الأمرين معًا .

يا أصدقائى ، كونك طيبًا ، كريمًا ، ومحبًا ، لا علاقة له بما يوجد أو لا يوجد فى محفظتك . هذه الصفات تنبع مما هو موجود فى قلبك . وكونك نقيًا أو روحانيًا ، لا علاقة له بما يوجد أو لا يوجد فى حسابك بالبنك ؛ ولكن تلك الصفات تنبع مما هو موجود فى روحك . أن تظن أن المال يجعلك سيئًا أو جيدًا ، بطريقة أو بأخرى ، ليس إلا نوعاً من طرق تفكير " إما هذا أو ذاك " ، وهو لا يزيد عن كونه " برمجة تافهة " وهذا النوع من التفكير لا يساند سعادتك ونجاحك .

وهو أيضًا تفكير غير مساند لمن يعيشون من حولك ، وخاصة من الأطفال . إذا كنت متشددًا إلى هذا الحد فى أن تكون إنسانًا جيدًا ، فكن إنسانًا " جيدًا " بما يكفى لكى تمنع نفسك من أن تُعْدِى الأجيال القادمة بتلك الاعتقادات المحبطة التى ربما اكتسبتها دون وعى منك .

إذا أردت حقيقة أن تعيش حياة بلا قيود أو حدود ، مهما كان الموقف ، فقط تخلَّ عن طريقة تفكير " إما هذا أو ذاك " ، وحافظ على نيتك فى أن تنال " كليهما " .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى دائمًا أفكر فى نيل كلا الأمرين " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. تدرَّب على أن تفكر وتبتكر طرقًا لتنال " كلا الأمرين " ومتى وضعت أمامك الخيارات ، اسأل نفسك : " كيف يمكن أن أنال الأمرين معًا ؟ " .

٢. لابد أن تدرك أن دورة المال تضيف إلى حياة كل فرد . وكلما أنفقت مالاً ، قل لنفسك : " إن هذا المال سوف ينتقل بين مئات الأشخاص ، وسوف يجلب قيمة لكل منهم " .

٣. فكِّر فى نفسك على أنك نموذج يحتذى به الآخرين ـ وأظهر أنك تستطيع أن تكون طيبًا وسخيًا ومحبًا وغنيًا !

ملف الثراء # ١٣

الأغنياء يركزون على صافى ثروتهم .
الفقراء يركزون على دخلهم الوظيفى .

عندما يتعلق الأمر بالمال ، فإن الناس فى مجتمعنا دائمًا ما يسألون السؤال التقليدى : " كم تجنى من الأموال ؟ " ونادرًا ما تسمعهم يسألون : " ما هو صافى ثروتك ؟ " والقليلون فقط هم من يتحدثون بهذه الطريقة فيما عدا أعضاء نوادى رجال الأعمال .

فى نوادى رجال الأعمال تدور المناقشات المالية دائمًا حول صافى الثروة : " لقد قام " جيم " ببيع حصة أسهمه ؛ إن ثروته تعادل ثلاثة ملايين . لقد طرح " بول " أسهم شركته للاكتتاب العلنى . إن ثروته تساوى ثمانية ملايين . لقد قامت " سو " ببيع مشروعها . لقد صارت ثروتها تساوى أحد عشر مليونًا " . فى نوادى رجال الأعمال ، لن تسمع أحدًا يقول : " هل علمت أن " جو " قد نال علاوة ؟ نعم ، بالإضافة إلى إعانة معيشة اثنان بالمائة ! " . إذا سمعت هذا الكلام ، فسوف تعلم أنك تستمع إلى أحد ضيوف النادى لهذا اليوم وليس أحد أعضائه .

من مبادئ الثراء :

إن المقياس الحقيقى للثراء هو صافى الثروة وليس الدخل الوظيفى .

إن المقياس الحقيقى للثراء هو صافى الثروة وليس الدخل الوظيفى . لقد كان هكذا دائمًا وسيظل كذلك إلى الأبد . إن صافى الثروة هو القيمة المالية لكل ما تملكه . ولكى تحدد صافى ثروتك ، أضف قيمة كل ما

تملكه بما فيها السيولة المالية والاستثمارات كالأسهم ، والسندات ، والعقارات ، والقيمة المالية الحالية لمشروعك إذا كنت تملك واحدًا ، وقيمة منزلك إذا كنت تملك واحدًا ، ثم اطرح بعد ذلك كل الديون المستحقة عليك . إن صافى الثروة هو المقياس النهائى للثراء ، لأنه ، عند الضرورة ، يمكنك تحويل كل ما تملك إلى سيولة مالية .

إن الأغنياء يفهمون الفارق الكبير بين الدخل الوظيفى وصافى الثروة . إن الدخل الوظيفى له أهميته ، لكنه لا يمثل إلا عاملاً واحدًا من أربعة عوامل تحدد صافى ثروتك . وتلك العوامل الأربعة هى :

١. الدخل .
٢. المدخرات .
٣. الاستثمارات .
٤. التبسيط .

إن الأغنياء يفهمون أن بناء صافى ربح ضخم هو معادلة تشمل تلك العوامل الأربعة . لأن كل تلك العوامل ضرورية ، ولذلك دعنا نفحص كل واحد منها على حدة .

إن الدخل يأتى على شكلين : دخل وظيفى ، ودخل سلبى . الدخل الوظيفى هو كمية الأموال التى تكتسبها من نشاط تقوم به . وهذا يشمل شيكات القبض من عمل يومى ، وبالنسبة لصاحب مشروع ، هو المكسب أو الدخل الذى يجلبه ذلك المشروع . والدخل الوظيفى يتطلب أن تقوم باستثمار وقتك الشخصى وعملك لكى تكسب أموالاً . إن الدخل الوظيفى له أهميته ، لأنه بدونه ، يصبح من شبه المستحيل أن تتعامل مع العوامل الثلاثة الأخرى لصافى الثروة .

والدخل الوظيفى هو ما نستخدمه لملء أوعيتنا المالية ، إذا جاز هذا التعبير . وبما أن كل الأمور تتساوى ، فكلما زاد دخلك الوظيفى ،

استطعت أن تدخر وأن تستثمر ، وعلى الرغم من أن الدخل الوظيفى هو أمر ضرورى ، إلا أن قيمته لا تتعدى كونه جزءًا من المعادلة الكلية لصافى الربح .

لسوء الحظ ، يقوم الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة بالتركيز على الدخل الوظيفى بشكل خاص ، من بين العوامل الأربعة . وبالتالى ، ينتهى بهم الأمر بصافى ثروة منخفض ، أو لا شيء على الإطلاق .

الدخل السلبى هو كمية الأموال المكتسبة بدون أداء أى نشاط عملى . سوف نناقش الدخل السلبى بتفاصيل أكبر لاحقاً . ولكن حتى ذلك ، يمكنك أن تعتبره موردًا آخر من الدخل الذى يصب فى وعائك المالى ، ويمكن استخدامه للإنفاق والادخار والاستثمار .

والادخار أيضًا له أهميته . يمكنك أن تكسب كميات ضخمة من المال . لكن إن لم تحتفظ بأى منها ، فإنك لن تحقق الثراء أبدًا . والكثير من الناس لديهم مخطط مالى غريب فيما يتعلق بالإنفاق ، ومهما كان حجم المال الذى يملكونه ، فإنهم ينفقونه . إنهم يختارون الإشباع اللحظى على التوازن الطويل المدى . وللمبذرين ثلاثة شعارات : الشعار الأول هو " إنها مجرد أموال " . ولذلك فالأموال هى شيء لا يمتلكون الكثير منه . وشعارهم الثانى هو : " ما يذهب بسهولة يأتى بسهولة " أو على الأقل هذا ما يتمنونه ، لأن شعارهم الثالث هو : " آسف ، لا أستطيع ذلك الآن . لقد صرت مفلسًا " . بدون تحقيق الدخل لكى تملأ وعاءك المالى ، وبدون الادخار لكى تحتفظ به هناك ، فإنك من المستحيل أن تصل إلى العامل التالى من عوامل صافى الثروة .

وما إن تبدأ فى ادخار نسبة محترمة من دخلك ، حتى يصبح بإمكانك أن تتحرك للمرحلة القادمة وأن تجعل أموالك تنمو من خلال الاستثمار . وبشكل عام ، كلما زاد ادخارك ، زادت سرعة نمو أموالك وسرعة حصولك على صافى ثروة ضخم . الأغنياء يستخدمون وقتهم وطاقاتهم لكى يتعلموا كيف يستثمرون أموالهم ، وما هو الاستثمار بشكل عام ، وهم

يفتخرون بأنهم مستثمرون بارعون ، أو على الأقل يستأجرون مستثمرين بارعين لكى يستثمروا أموالهم من أجلهم . أما الفقراء فيعتقدون أن الاستثمار هو شيء يخص الأغنياء فقط . ولذلك لا يتعلمون شيئًا عنه ويبقون فى حالة إفلاس . ومرة أخرى أكرر ، إن كل جزء من أجزاء المعادلة له أهميته .

والعامل الرابع من عوامل صافى الثروة يمكن أن نطلق عليه لقب " الحصان الأسود " لهذه المجموعة من العوامل . لأن قليلاً من الناس فقط يدركون أهميته فى تحقيق الثروة . وهذا العامل هو " التبسيط " وهو يسير جنبًا إلى جنب مع عامل إدخار المال ، حيث تقوم وأنت فى وعى تام بوضع أسلوب حياة تستطيع من خلاله أن تحتاج إلى كمية أقل من المال لكى تعيش بها . وبتخفيض تكاليف معيشتك ، تستطيع أن تزيد من حجم ادخارك ومن كمية المال المتاحة للاستثمار .

ولتوضيح أهمية التبسيط ، إليكم قصة لأحد المشتركين فى منتدى عقلية المليونير . عندما كانت " سو " تبلغ من العمر ثلاثاً وعشرين سنة ، اتخذت قرارًا حكيمًا : قامت بشراء منزل . دفعت فيه مبلغًا لم يتجاوز ثلاثمائة ألف دولار فى ذلك الوقت . بعد سبع سنوات ، عندما ارتفعت أسعار العقارات بشكل جنونى ، قامت " سو " ببيع منزلها بمبلغ تعدى ستمائة ألف دولار ، بمعنى أنها قد ربحت ثلاثمائة ألف دولار . فكرت فى أن تشترى منزلاً جديدًا . ولكن بعد أن حضرت منتدى عقلية المليونير المكثف ، أدركت أنها إذا استثمرت أموالها فى رهن عقارى آخر بنسبة فائدة عشرةٍ بالمائة وقامت بتبسيط أسلوب حياتها ، فإنها تستطيع أن تعيش حياةً مريحة على العائد المكتسب من استثماراتها ولا تضطر للعمل مرة أخرى . بدلاً من أن تشترى منزلاً جديدًا ، انتقلت " سو " للعيش مع أختها . والآن ، بعد أن أصبحت فى الثلاثين من عمرها ، استطاعت " سو " أن تصل إلى الحرية المالية . لقد فازت باستقلالها المالى ليس عن طريق كسب أطنان من المال ، ولكن عن طريق التخفيض الذكى لمصروفاتها

الشخصية . نعم ، إنها ما زالت تعمل لأنها تستمتع بالعمل لكنها ليست بحاجة إليه . فى الواقع ، هى تعمل لمدة ستة أشهر فقط فى السنة ، أما بقية الوقت فتقضيه فى جزيرة فيجى ، أولاً لأنها تحب تلك الجزيرة ، وثانيًا ، وكما تقول هى : إن أموالها تصل إلى تلك الجزيرة . ولأنها تعيش بين السكان المحليين وليس بين السائحين ، فهى لا تنفق كثيرًا من المال . كم تعرف من الناس ممن قد يحبون أن يقضوا ستة أشهر من كل سنة فوق جزيرة مدارية المناخ ، ولا يضطرون إلى العمل أبدًا ، وكل ذلك وعمرهم لم يتجاوز الثلاثين ؟ وماذا لو استمر ذلك حتى سن الأربعين ؟ أو الخمسين ؟ أو الستين ؟ أو إلى الأبد ؟ كل ذلك لأن " سو " قد وضعت لنفسها أسلوب حياة مبسطاً ، وبالتالى ، لم تعد تحتاج إلى ثروة لكى تعيش بها .

إذن ، ماذا سيتطلب الأمر لكى تكون سعيدًا من الناحية المالية ؟ إذا كنت تريد أن تعيش فى قصر ، ويكون لديكِ ثلاثة منازل لقضاء الإجازات ، وأن تمتلك عشر سيارات ، وأن تقوم برحلة سنوية حول العالم ، وأن تتناول أفضل أنواع الكافيار ، وأن تشرب أفضل أنواع المشروبات لكى تستمتع بحياتك ، فهذا شىء جيد ، لكنك يجب أن تلاحظ أنك قد وضعت مؤشر سعادتك فى مكان مرتفع للغاية ، وأنك بهذه الطريقة قد تستغرق وقتًا طويلاً للغاية لكى تصل إلى النقطة التى تصبح عندها سعيدًا .

وعلى الجانب الآخر ، إن لم تكن بحاجة إلى كل تلك " الرفاهية " من أجل أن تكون سعيدًا ، فإنك سوف تصل إلى هدفك المالى فى وقت أقصر . وأكرر ، إن بناء صافى ثروتك هو معادلة لها أربعة أجزاء . ولتوضيح ذلك ، تخيَّل أنك تقود سيارة لها أربع عجلات . كيف ستكون الرحلة إذا كنت تقود السيارة على عجلة واحدة ؟ ربما تكون القيادة بطيئة ، غير مريحة ، مليئة بالمعاناة والاحتكاك بالأرض والسير فى دوائر مفرغة . هل يبدو ذلك مألوفا لك ؟ إن الأغنياء يقودون سيارة المال على

أربع عجلات . ولهذا السبب تكون رحلتهم سريعة وهادئة ومباشرة وسهلة إلى حدٍ ما .

وبالمناسبة ، إننى أستخدم مثال السيارة لأنه ما إن تتمكن من النجاح ، فقد يصبح هدفك هو أن تحضر الآخرين إلىّ ليشاركوك الرحلة داخل السيارة .

إن الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة يقودون سيارة المال على عجلة واحدة فقط . إنهم يؤمنون بأن الطريقة الوحيدة لكى تصبح غنيًا هى أن تكسب كمية كبيرة من المال . إنهم يؤمنون بذلك فقط لأنهم لم يختبروا ذلك الموقف أبدًا . إنهم لا يفهمون قانون " باركينسون " الذى يقول : " إن المصروفات سوف ترتفع دائمًا بنسبة متوازية مع الدخل " .

وإليك ما هو طبيعى فى مجتمعنا ، إنك تمتلك سيارة ، ثم تكسب بعض المال ، فتذهب وتشترى سيارة أفضل . إن لديك منزلاً ، ثم تكسب المزيد من المال ، فتذهب وتشترى منزلاً أكبر . إن لديك ملابس ، ثم تكسب المزيد من المال ، فتذهب وتشترى ملابس أكثر أناقة . إنك تقضى بعض الوقت فى الإجازات ، ثم تكسب المزيد من المال ، فتزداد نفقاتك فى الإجازات . وبالطبع هناك استثناءات قليلة لهذه القاعدة . قليلة للغاية . وبشكل عام ، كلما ارتفع الدخل ترتفع المصروفات بنفس القدر تقريبًا . ولهذا السبب لا يكفى الدخل بمفرده لتحقيق الثراء .

هذا الكتاب يسمى أسرار عقلية المليونير . فهل تشير كلمة *مليونير* إلى الدخل أم إلى صافى الثروة ؟ بالطبع صافى الثروة . ولذلك ، إذا كانت نيتك أن تصبح مليونيرًا أو أكثر من ذلك ، فلابد أن تركز كيف تبنى صافى ثروتك ، والتى ترتكز على عوامل أكبر بكثير من مجرد دخلك .

اجعل سياستك أن تعلم صافى ثروتك إلى آخر قرش . وإليك تدريبًا يمكنه أن يغير حياتك المالية إلى الأبد .

خذ ورقة بيضاء واكتب فى منتصفها العنوان الآتى " صافى الثروة " ثم قم بتصميم رسم بيانى يبدأ من الصفر وينتهى بالرقم الذى تضعه

كهدف لصافى ثروتك . ضع علامة على صافى ثروتك الحالى . ثم اكتب صافى ثروتك الجديد كل تسعين يومًا . وهذا كل ما هناك . إذا فعلت ذلك فسوف تجد أنك تزداد غنى يومًا بعد يوم . لماذا ؟ لأنك سوف تتبع وتراقب صافى ثروتك .

تذكّر : إن ما تركز عليه يتسع . وكما أقول غالبًا فى برامجنا التدريبية : " أينما حل التركيز ، لحقت به الطاقة وظهرت وراءهما النتائج " .

من مبادئ الثراء :

" أينما حلَّ التركيز ، لحقت به الطاقة وظهرت وراءهما النتائج " .

وبتتبع ثروتك ، فإنك تركز عليها ، ولأن ما تركز عليه يتسع ، فسوف يتسع صافى ثروتك . بالمناسبة ، هذا القانون يشمل كل جانب آخر من جوانب حياتك : إن ما تتبعه يزداد .

ولهذا الغرض ، فإننى أشجعك على أن تعثر على مخطط مالى جيد وتعمل معه . هؤلاء المحترفون بإمكانهم مساعدتك على أن تتبع وتبنى صافى ثروتك . سيقومون بمساندتك فى تنظيم أحوالك المالية وسوف يقدمون لك مجموعة من الأدوات المتعددة للادخار وتنمية أموالك .

وأفضل طريقة للعثور على مخطط مالى هى أن يقوم أحد أصدقائك أو شركائك بتزكية المخطط المالى ، الذى يتعاملون معه ، ويشعرون بالرضا عن أدائه . أنا لا أقول أن تأخذ كل ما يقوله مخططك المالى كأنه كلام مقدس . وإنما أقترح عليك أن تجد شخصًا محترفًا مؤهلاً وذا مهارات ، لكى يساعدك على أن تخطط وتتبع مالياتك . والمخطط المالى الجيد

يستطيع أن يوفر لك الأدوات والبرامج والمعرفة والنصائح لكى يساعدك على بناء ذلك النوع من العادات الاستثمارية ، التى سينتج عنها الثراء .

بشكل عام ، إننى أنصحك بأن تعثر على مخطط ممن يعملون مع العديد من المنتجات المالية ، وليس ممن يعملون فى التأمينات أو التمويل المتبادل . بهذه الطريقة ، يمكنك أن تعلم الكثير من الخيارات ، ثم تقرر ما هو المناسب لك .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى :

" إننى أركز على بناء صافى ثروتى " .

المس رأسك وردد الآتى .

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. ركِّز على العوامل الأربعة الخاصة بصافى الثروة : زيادة دخلك ، زيادة مدخراتك ، زيادة استثماراتك ، وتقليل مصروفات معيشتك عن طريق تبسيط أسلوب حياتك .

٢. قمت بكتابة إقرار عن صافى ثروتك . لكى تفعل هذا ، أضف قيمة كل شىء تملكه بالدولار (أصولك) واطرح قيمة كل ديونك (خصومك) . التزم بتتبع هذا الإقرار وتعديله أربع مرات سنويًا . وأكرر ، طبقًا لقانون التركيز ، فإن ما تتبعه أو تركز عليه سوف يزداد .

٣. استأجر مخططًا ماليًا ناجحًا للغاية ، أو يعمل مع شركة مشهورة ومحترمة . وأكرر ، إن أفضل طريقة للعثور على مخطط مالى كفء هى أن تسأل أصدقاءك ومعارفك أن يزكوا لك واحدًا .

مكافـــأة خاصـــة : اذهـــب إلى موقعنـــا الإلكترونـــى www.millionairemindbook.com . ثـم انقـر فـوق Free Book Bonuses لتتسلم نسختك المجانية من " وثيقة تتبع صافى الثروة " .

ملف الثراء # ١٤

الأغنياء يحسنون إدارة أموالهم .
الفقراء يسيئون إدارة أموالهم .

فى كتابـه : " *The Millionair Next Door* ـ المليـونير فـى المنـزل المجاور " ، والذى حاز على جائزة أفضل الكتب مبيعًا ، قـام " تومـاس ستانلى " بعمل دراسة لأصحاب الملايين فى قارة أمريكا الشمالية متحـدثًا عنهم وعن كيفية إدارة أموالهم وثرواتهم . والنتائج التى خـرج بهـا يمكـن تلخيـصها فـى جملـة واحـدة " الأغنيـاء يجيـدون إدارة أمـوالهم " . إن الأغنياء يحسنون إدارة أموالهم ، أما الفقراء فإنهم يسيئون إدارة أموالهم .

إن الأغنياء ليسوا أكثر ذكاء من الفقراء ؛ إن لديهم فقط عـادات ماليـة مختلفة ومتفوقة . كما ناقشنا فى الجزء الأول من هذا الكتاب ، فـإن هـذه العادات مبنيـة فـى الأسـاس علـى ذلـك التوجيـه الـذى تعرضـنا لـه فـى الماضى . ولذلك أولاً ، إن لم تكن تدير أموالك بشكل سليم ، فمن المـرجح أنك قد برمجت على ألا تدير أموالك بشكل سليم . ثانيًا ، هناك احتمـال كبير أنك لا تعرف كيـف تـدير أموالـك بطريقـة بـسيطة وفعالـة . وأنـا لا أستطيع التحدث نيابةً عنك ، ولكن عندما ذهبت إلى المدرسة لم تكن مادة إدارة الأموال من المواد التى تدرَّس فى ذلك الوقت . بدلاً مـن ذلـك تعلمنـا أحداث الحرب الأهلية التى دارت عام ١٨١٢ ، وكأن هذه المعلومات شيء سنستخدمه فى كل يوم من أيام حياتنا .

ربما لا تكون إدارة الأموال أحد الموضوعات الممتعة ، ولكن يمكن تلخيصه فى الآتى : إن الفارق الوحيد والكبير بين النجاح المالى والفشل المالى هو كيفية إدارة أموالك بنجاح . والأمر بسيط : من أجل أن تسيطر على المال ، يجب أن تعرف كيف تدير هذا المال .

والفقراء إما يسيئون إدارة أموالهم أو أنهم يتجنبون كل ما يتعلق بالمال بالكلية . الكثير من الناس لا يحبون إدارة أموالهم بسبب ، أولاً ، أنهم يقولون إنها تحد من حريتهم ، وثانيًا ، يقولون إنهم لا يمتلكون ما يكفى من المال لإدارته .

وبالنسبة للعذر الأول ، فإن إدارة أموالك لا تحد من حريتك بل على العكس تمامًا ، إنها تطور من تلك الحرية . إن إدارة أموالك تسمح لك بأن تصل إلى الحرية المالية حتى لا تضطر إلى العمل مرة أخرى . وبالنسبة لى ، هذه هى الحرية الحقيقية .

أما بالنسبة لهؤلاء الذين يستخدمون منطق " ليس لدىَّ من المال ما يستحق الإدارة " فإنهم لا ينظرون من خلال العدسة المناسبة للتلسكوب . فبدلاً من القول : " عندما يكون لدىَّ الكثير من المال سوف أبدًا فى إدارته " . فإن الحقيقة هى : " عندما أبدأ فى إدارة أموالى سوف يصبح لدىَّ الكثير منها " .

والقول : " سوف أبدأ إدارة أموالى بمجرد أن أحصل على الكثير منها " هو أشبه ما يكون برجل مفرط فى البدانة يقول : " سوف أبدأ فى ممارسة التمرينات الرياضية واتباع حمية خاصة بمجرد أن أفقد عشرين رطلاً من وزنى " . إن ذلك مثل وضع العربة أمام الحصان ، مما يجعلنا نقف فى مكاننا أو يقودنا إلى الوراء . أولاً ، يجب أن تبدأ فى إدارة ما لديك من أموال ، ثم يصبح لديك بعد ذلك الكثير من الأموال لتديرها .

وفى المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، أقص على الناس قصة يكون وقع سماعها عليهم مثل الصدمة . تخيَّل أنك تسير فوق رصيف الشارع ومعك طفلك الذى يبلغ من العمر خمس سنوات تمران أمام محل بيع

المثلجات وتدلفان إلى الداخل تحضر لطفلك قطعة واحدة من المثلجات موضوعة فى قمع من البسكويت ، لأن المحل ليس به أكواب . وبينما تمشيان إلى الخارج ، تلاحظ أن القمع يهتز فى يد طفلك الصغير ، وفجأة تسقط قطعة المثلجات من القمع وتقع على الرصيف .

يبدأ طفلك فى البكاء ، فتعود إلى داخل المحل مرة أخرى ، وقبل أن تشترى له قطعة المثلجات مرة أخرى ، يلاحظ طفلك وجود لافتة إعلانية عليها صورة قمع من البسكويت به ثلاث قطع من المثلجات . يشير الطفل بيده إلى الصورة بحماس ويصرخ قائلا : " أريد هذا ! " .

والآن إليك هذا السؤال . بما أنك الشخص الطيب ، المحب والسخى ، وأنا واثق من أنك كذلك ، هل تذهب وتشترى لطفلك ذلك القمع الذى به ثلاث قطع من المثلجات ؟ ربما يكون ردك الأولى هو " بالتأكيد " . ولكن عندما يفكرون فى السؤال بشكل أكثر عمقًا ، فإن معظم المشتركين فى المنتدى يستجيبون قائلين " كلا " لأنه ما الداعى لأن تضع طفلك فى موقف مؤكد الفشل ؟ إن الطفل لم يستطع أن يسيطر على قطعة واحدة من المثلجات ، فكيف يعقل أن يستطيع السيطرة على ثلاث قطع من المثلجات ؟!

والحديث ذاته يصبح صحيحًا فيما يتعلق بعلاقتك مع الكون . إننا نعيش فى كون محب وعطوف، والقاعدة هى كالآتى : " إلى أن تظهر قدرتك على التحكم فيما لديك فإنك لن تحصل على المزيد منه " .

من مبادئ الثراء :

إلى أن تظهر قدرتك على التحكم فيما لديك
فإنك لن تحصل على المزيد منه .

يجب أن تكتسب عادات ومهارات إدارة كمية صغيرة من المال قبل أن تستطيع الحصول على كمية كبيرة من المال . تذكّر ، نحن مخلوقات تحكمها العادة ، ولذلك ، فإن عادة إدارة أموالك هى أكثر أهمية من كمية تلك الأموال .

من مبادئ الثراء :

إن عادة إدارة أموالك هى أكثر أهمية
من كمية تلك الأموال .

إذن ، كيف تقوم بإدارة أموالك بالتحديد ؟ فى المنتدى المكثف لعقلية المليونير نقوم بتدريس ، ما يعتقد الكثيرون أنه منهج فعال وبسيط ورائع لإدارة الأموال . ولن يتسع هذا الكتاب لشرح تفاصيل ذلك المنهج ؛ ولكن ، دعونى أعطيكم بعضًا من الأساسيات .

أنشئ حسابًا جديدًا فى بنك وأطلق عليه حساب الحرية المالية . ضع عشرة بالمائة من كل دولار تكسبه (بعد خصم الضرائب) فى ذلك الحساب . هذه الأموال يجب ألا تستخدم إلا فى الاستثمارات وشراء أو خلق موارد للدخل السلبى . ووظيفة هذا الحساب هو أن يقدم لك " أوزة ذهبية " تضع لك " بيضًا ذهبيًا " يسمى الدخل السلبى . ومتى يكون الوقت مناسبًا لإنفاق تلك الأموال ؟ أبدًا . إنها لا تنفق أبدًا ، وإنما تستثمر فقط . وفى النهاية ، عندما تتقاعد ، يصبح بإمكانك أن تنفق العائد من ذلك الحساب (البيض الذهبى) ولكن لا تنفق رأس المال أبدًا . وبهذه الطريقة سوف يستمر المال فى النمو ، ولن تتعرض للإفلاس أبدًا .

أخبرتنى إحدى تلميذاتى وتدعى " إيما " ، بقصتها فى وقت قريب . منذ سنتين كادت " إيما " أن تشهر إفلاسها . لم تكن تريد ذلك ؛ ولكن

كانت تشعر بأنه لم يعد لديها أية خيارات . كانت غارقة فى الديون بأكثر مما تستطيع أن تحتمل . ثم حضرت إلى المنتدى المكثف لعقلية المليونير وعلمت بشأن برنامج إدارة الأموال . قالت " إيما " : " هذا هو الحل . هذه هى الطريقة التى سأخرج بها من الورطة ! " .

ولقد تم إخبار " إيما " - مثل كل المشتركين - بأن عليها أن تقسم أموالها إلى عدة حسابات بنكية مختلفة . قالت " إيما " لنفسها : " هذا عظيم للغاية . رغم أنى ليس لدىَّ أية أموال لأقسمها " . ولكن لأنها أرادت أن تجرب ، فقد قررت " إيما " أن تقسم دولارًا واحدًا كل شهر بين عدة حسابات . نعم ، هذا صحيح ، مجرد دولار واحد شهريًا .

طبقا لنظام الحصص الذى نقوم بتدريسه وباستخدام ذلك الدولار الواحد ، قامت بوضع عشرة سنتات فى (حساب الحرية المالية) . وأول ما قالته لنفسها هو : " بالله كيف سأصبح حرة ماليًا على أساس عشرة سنتات شهريًا ؟ " . ولذلك التزمت بأن تضاعف ذلك الدولار كل شهر . فى الشهر التالى قامت بتقسيم دولارين . وفى الشهر الثالث قامت بتقسيم ٤ دولارات . ثم ٨ دولارات ، ١٦ دولارًا ، ٣٢ دولارًا ، ٦٤ دولارًا وهكذا حتى جاء الشهر الثانى عشر فقامت بتقسيم ٢٠٤٨ دولاراً وصار هذا هو الرقم الذى تقوم بتقسيمه كل شهر .

وبعد مرور سنتين ، بدأت تجنى ثمار مجهوداتها . لقد أصبحت قادرة على أن تضع مبالغ قد تصل إلى عشرة آلاف دولار بشكل مباشر فى حساب حريتها المالية . لقد قامت بتطوير عادة إدارة أموالها بنجاح ، إلى درجة أنه إن وصلها شيك إضافى بمبلغ عشرة آلاف دولار ، كانت تعلم أنها لا تحتاج المال إلا لذلك !

لقد تخلصت " إيما " من ديونها تمامًا ، وهى فى طريقها إلى أن تصبح حرة ماليًا . وكل هذا بسبب أنها قد قامت بفعل على أساس ما تعلمته ، حتى ولو كان كل ما تملكه هو دولارًا واحدًا .

لا يهم إن كان معك الآن ثروة أو ليس معك أى شىء على الإطلاق . إن المهم هو أن تبدأ فى الحال فى إدارة ما تملكه ، وسوف تصاب بالدهشة من السرعة التى سيأتيك بها المزيد .

كان لدىَّ تلميذ آخر فى المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، وكان يقول : " كيف يمكننى أن أدير أموالى ، إذا كنت أستدين من أجل الطعام والشراب ؟ " . والإجابة هى ، استدن دولارًا إضافيًا وقم بإدارته . حتى إذا كنت تستدين أو تجد معك القليل من الدولارات كل شهر ، فعليك أن تدير هذا المال . لأن ذلك ليس مجرد مبدأ مادى : إنه أيضًا مبدأ روحى . إن المعجزات المالية سوف تبدأ فى الحدوث ما إن تظهر للكون أن باستطاعتك إدارة أموالك بشكل سليم .

بالإضافة إلى إنشاء حساب حرية مالية فى البنك . ضع وعاءً للحرية المالية فى المنزل . وضع بعض المال داخله بشكل يومى . قد تضع ١٠ دولارات ، ٥ دولارات ، أو دولاراً واحداً ، أو سنتًا واحداً ، أو كل الفكة التى بحوزتك . إن كمية المال لا تهم ؛ وإنما العادة هى التى تهم . والسر مرة أخرى فى أن تركز بشكل يومى على هدفك فى أن تصبح حرًا ماليًا . والأشياء المتشابهة تتجاذب ، فالمال يجذب المال . اجعل ذلك الوعاء البسيط يصبح " مغناطيسك المالى " الذى يجذب المزيد من المال ، ومن فرص الحرية المالية إلى حياتك .

والآن ، أنا متأكد من أن هذه ليست المرة الأولى التى تسمع نصيحة أن تدخر عشرة بالمائة من أموالك من أجل الاستثمار بعيد المدى ، ولكنها ربما تكون المرة الأولى التى تسمع فيها أن عليك أن تنشئ حسابًا مساويًا ومقابلا تنشئه خصيصًا من أجل أن تنفق منه على " الترفيه " واللعب .

أحد أهم أسرار إدارة أموالك هو التوازن . فمن جهة ، أنك تريد أن تدخر أكبر كمية ممكنة من المال حتى يمكنك استثمارها من أجل الحصول على مزيد من المال . ومن جهة أخرى ، أنك تحتاج إلى أن تضع عشرة بالمائة من دخلك فى حساب " الترفيه " . لكن لماذا ؟ لأننا مخلوقات

شمولية بطبيعتنا . ولا يمكنك أن تؤثر فى جانب من جوانب حياتك دون أن تؤثر فى الجوانب الأخرى . فالناس يدخرون ويدخرون ، وبينما جانبهم المنطقى والمسئول يشعر بالرضا ، فإن " روحهم الداخلية " ليست كذلك . وفى النهاية سوف يقول ذلك الجانب الروحى " التواق إلى المرح " : " لقد ضقت زرعًا بهذا الإهمال . إننى أيضًا أستحق بعض الاهتمام " ثم يقوم بتخريب تلك النتائج التى حصل عليها .

وعلى الجانب الآخر ، إذا صرت تنفق وتنفق ، فإنك لن تصبح غنيًا أبدًا ، وكذلك فإن الجانب المسئول منك سوف يقوم فى النهاية بخلق موقف ، تصبح فيه غير قادر على الاستمتاع بالأشياء التى تنفق مالك من أجلها ، وسينتهى بك الحال إلى الشعور بالذنب . وسوف يدفعك الشعور بالذنب إلى أن تنفق بشكل أكبر ، كطريقة للتعبير عن مشاعرك . وعلى الرغم من أنك قد تشعر بتحسن مؤقت ، إلا أنك سرعان ما تعود إلى الشعور بالذنب والخجل . إنها دائرة مغلقة ، والطريقة الوحيدة لمنع حدوث ذلك هى عن طريق أن تتعلم كيف تدير أموالك بطريقة ناجحة .

إن حسابك المخصص " للترفيه " يستخدم بشكل أولى من أجل أن تغذى نفسك بأن تفعل أشياء لا تقوم بها فى الأحوال العادية . إنه من أجل الأشياء غير العادية ، كأن تذهب إلى مطعم فاخر وتتناول أشهى المأكولات والمشروبات . أو أن تؤجر قاربًا ليوم واحد ، أو أن تحجز غرفة لليلة واحدة فى أفخم الفنادق ، من أجل الاستمتاع والمرح .

والقاعدة التى تحكم حساب الترفيه ، هى أنه لابد أن ينفق بالكامل كل شهر . عليك أن تقوم كل شهر بإنفاق كل ما يوجد فى هذا الحساب بطريقة تجعلك تحس أنك غنى . على سبيل المثال ، تخيَّل نفسك داخل ناد رياضى للتدليك ، واضعًا كل المال الذى معك عند خزينة الدفع ، مشيرًا إلى المدلكين قائلا : " أريد اثنين منكم أن يدلكا جسدى بشكل متميز ، وأريد حمامًا ساخنًا ، وخيارًا من أجل التجاعيد ، وبعد ذلك أحضرا لى طعام الغداء " .

كما قلت ، أشياء غير عادية . إن الطريقة الوحيدة التى ستجعل معظمنا يستطيعون الاستمرار فى خطط ادخارنا ، هى بالتعويض عنها بخطة ترفيه ، نكافئ بها أنفسنا على جهودنا . إن حسابك الترفيهى مخصص أيضًا من أجل تقوية عضلات " استقبالك " . وهو أيضًا يجعل عملية إدارة أموالك أكثر مرحًا .

بالإضافة إلى حساب الحرية المالية والحساب الترفيهى ، فإننى أنصحك بأن تنشئ أربعة حسابات أخرى . والحسابات الأخرى تشمل :

وضع ١٠ بالمائة داخل حساب المدخرات طويلة المدى من أجل الإنفاق .

وضع ١٠ بالمائة داخل حساب التعليم .

وضع ٥٠ بالمائة داخل حساب الضروريات .

وضع ١٠ بالمائة داخل حساب العطاء .

ومرة أخرى ، إن الفقراء يظنون أن الأمر كله يتعلق بالدخل . إنهم يؤمنون بأن عليك أن تكسب ثروة من أجل أن تصبح غنيًا . وأكرر ، إن هذا تفكير فاسد . والحقيقة هى أنك إن أدرت أموالك طبقا لهذا البرنامج ، يمكنك أن تصبح حرًا ماليًا معتمدًا على دخل بسيط نسبيًا . إذا أسأت إدارة أموالك ، لا يمكنك أن تصبح حرًا من الناحية المالية ، حتى إن اعتمدت على دخل ضخم . ولهذا السبب تجد الكثيرين من المحترفين أصحاب الدخول المرتفعة من الأطباء والمحامين والرياضيين وحتى المحاسبين مفلسين . لأن الموضوع لا يتعلق فقط بالمال الداخل إليك ، وإنما بما تفعله بهذا الدخل القادم إليك .

أخبرنى أحد المشتركين بالمنتدى ، ويدعى " جون " ، بأنه عندما سمع ببرنامج إدارة الأموال ، حدَّث نفسه قائلاً : " ما هذا الملل ! لماذا يضيع أحدهم وقته الثمين فى ذلك ؟ " ، ثم أدرك فيما بعد ، فى أثناء حضور المنتدى ، أنه إذا أراد أن يصبح حرًا من الناحية المالية يومًا ما ،

وخاصة فى وقت قصير ، فإن عليه هو الآخر أن يدير أمواله ، تمامًا كما يفعل الأغنياء .

اضطر " جون " إلى تعلم تلك العادة الجديدة ، لأنها لم تكن بالتأكيد من طبيعته . قال إن الأمر يذكره بالوقت عندما كان يتعلم المسابقات الثلاثية . لقد كان متفوقًا فى السباحة وركوب الدراجات ؛ لكنه كان يكره الجرى . لقد كان الجرى يؤذى قدميه وركبتيه وظهره . لقد كان يشعر بالتيبس بعد كل تمرين . لقد كانت أنفاسه تتقطع ، وكان يشعر برئتيه تحترقان كل مرة ، حتى إن لم يعدُ بسرعة كبيرة ! لقد اعتاد أن يخاف الجرى . لكنه كان يعلم أنه إذا أراد أن يصبح رياضيًا متفوقًا ، فإن عليه أن يتعلم كيف يجرى ، وأن يتقبل الجرى كجزء من متطلبات النجاح . وبينما كان " جون " يتحاشى الجرى فى الماضى ، فقد قرر الآن أن يجرى كل يوم . وبعد عدة أشهر ، بدأ يستمتع بالجرى وأصبح يتطلع إلى الجرى كل يوم .

وهذا تمامًا ما حدث لـ " جون " فى مجال إدارة الأموال . لقد بدأ بكراهية كل لحظة منه ، لكنه صار يحبه فى النهاية . لقد صار الآن يتطلع للحصول على مرتبه ، ثم يقوم بتقسيمه بين عدة حسابات بنكية . إنه أيضًا يستمتع بمراقبة كيف نما صافى ثروته من صفر إلى أكثر من ثلاثمائة ألف دولار ، ومازال ينمو كل يوم .

يمكن اختصار الأمر فى هذه الكلمات : إما أن تسيطر على مالك ، أو سيسيطر عليك المال . ولكى تسيطر على المال ، يجب عليك أن تديره .

من مبادئ الثراء :

إما أن تسيطر على المال ، أو سيسيطر عليك المال .

أحب أن أستمع إلى المتخرجين من حلقاتنا التدريسية وهم يقصون علينا كيف يشعرون بمنتهى الثقة وهم يتعاملون مع المال والنجاح ومع أنفسهم ، بعد أن بدأوا فى إدارة أموالهم بشكل سليم . والجيد فى ذلك هو أن تلك الثقة قد انتقلت إلى جوانب حياتهم الأخرى ، وقامت بتحسين سعادتهم وعلاقاتهم بالآخرين ، وحتى صحتهم .

إن المال يعد جزءًا كبيرًا من حياتك ، وعندما تتعلم كيف تبقى مالياتك تحت السيطرة ، فإن كل جوانب حياتك سوف تنتعش .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى ...

" إننى أدير أموالى بشكل متميز " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. أنشئ حساب حريتك المالية بأحد البنوك . ضع عشرة بالمائة من دخلك (بعد خصم الضرائب) داخل ذلك الحساب . هذا الأموال لا يجب أن تنفق أبدًا ، وإنما تستثمر فقط من أجل إنتاج دخل سلبى لتقاعدك .

٢. ضع وعاءً للحرية المالية داخل منزلك وضع به بعض المال كل يوم . قد تضع ١٠ دولارات ، أو ٥ دولارات ، أو دولارًا واحدًا ، أو سنتًا واحد ، أو كل الفكة التى بحوزتك . وأكرر ، سوف يساعدك هذا على أن تركز بشكل يومى على حريتك المالية ، وحيثما وجد التركيز ، ظهرت النتائج .

قصة نجاح من " كريستين كلوسر "

من : " كريستين كلوسر "
إلى : " تى . هارف ايكير "

ببساطة شديدة ، بعد أن حضرت المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، الذى يعقده " هارف ايكير " ، تغيرت علاقتى بالمال تمامًا ، وزاد نمو مشروعى بنسبة ٤٠٠ بالمائة فى غضون عام واحد .

والأهم من ذلك أننى وزوجى قد توصلنا أخيرًا إلى مدى أهمية أن نقوم كل شهر بتوفير عشرة بالمائة من دخلنا ، مهما كانت الظروف . والآن أنا سعيدة لأن أقول ، إننا قد ادخرنا فى السنوات القليلة بعد حضور المنتدى أكثر مما ادخرنا فى السنوات الخمس عشرة السابقة .

بالإضافة إلى ذلك ، فإن الطرق التى تعلمناها من أجل حل المشاكل المالية فى علاقتنا ، قد أبقتنا أحرارًا من " الجدال المالى " منذ ذلك الحين .

إن نظام " هارف " لإدارة الأموال نظام ناجح وسهل التنفيذ ! من أجل ضمان نجاحك .

٣. أنشئ حسابًا للترفيه فى أحد البنوك ، أو ضع وعاءً للترفيه فى بيتك ، تضع فيه عشرة بالمائة من دخلك . إلى جانب حساب الترفيه وحساب الحرية المالية ، أنشئ أربعة حسابات أخرى وضع النسب الآتية فى كل حساب :

ضع ١٠ بالمائة داخل حساب المدخرات طويلة المدى من أجل الإنفاق .

ضع ١٠ بالمائة داخل حساب التعليم .

ضع ٥٠ بالمائة داخل حساب الضروريات .

ضع ١٠ بالمائة داخل حساب العطاء .

٤. مهما كانت الأموال التى بحوزتك ، ابدأ فى إدارتها الآن . لا تنتظر يومًا آخر . حتى إذا كان معك دولار واحد ، فقم بإدارة ذلك الدولار . خذ عشرة سنتات وضعها فى وعاء الحرية المالية ، وعشر سنتات أخرى وضعها فى وعاء الترفيه . وهذا التصرف بمفرده سوف يرسل رسالة إلى الكون بأنك مستعد لمزيد من الأموال . وإذا كنت تستطيع أن تدير المزيد من المال ، فافعل .

ملف الثراء # ١٥

الأغنياء يتركون أموالهم تعمل بجد من أجلهم .
الفقراء يعملون بجد من أجل أموالهم .

إذا كنت مثل معظم الناس ، فإنك قد كبرت وأنت مبرمج على أنك " يجب أن تعمل جاهدًا من أجل المال " . والاحتمال الأكبر ، أنك لم تكبر وأنت مبرمج أنه لمن الأهمية أن تجعل أموالك " تعمل بجد من أجلك " .

وليس هناك شك فى أن العمل الجاد أمر مهم ، ولكن العمل الجاد فقط لن يجعلك غنيًا . كيف نعلم ذلك ؟ ألق نظرة على العالم الواقعى . هناك الملايين بل قل المليارات من الناس يستعبدون أنفسهم ، ويعملون بمنتهى الجد طوال النهار وأحيانًا طوال الليل أيضًا . هل كلهم أغنياء ؟ كلا . هل معظمهم أغنياء ؟ هل الكثيرين منهم أغنياء ؟ كلا . إن معظمهم مفلسون أو قريبون من الإفلاس . على الجانب الآخر ، من تراهم يتسكعون فى أرجاء النوادى الفاخرة فى كل مكان فى العالم ؟ من الذين يقضون فترة الظهيرة يلعبون الجولف والتنس أو يبحرون فى قواربهم ؟ من الذين يقضون أيامهم فى التسوق وأسابيعهم فى الرحلات ؟ سوف أعطيك ثلاث فرص للتخمين مع استبعاد الفرصة الأولى والثانية . نعم ، إنهم الأغنياء . إذن ، دعنا نوضح الأمر : إن فكرة أن عليك أن تعمل بجد من أجل أن تصبح غنيًا هى فكرة مزيفة .

والحكمة القديمة تقول : " يجب أن تعمل بمقدار دولار لكى تنال دولارًا " . وليس هناك من خطأ فى هذه الحكمة سوى أنهم قد نسوا أن يخبرونا بما يجب أن نفعل بذلك الدولار الذى نتقاضاه . وعندما تعلم ماذا تفعل بذلك الدولار ، فإنك حينها سوف تنتقل من العمل المجتهد إلى العمل *الذكى* .

يستطيع الأغنياء أن يقضوا أيامهم فى اللعب والاسترخاء لأنهم يعملون بذكاء . إنهم يفهمون ويستخدمون السيطرة . إنهم يوظفون الآخرين لكى يعملوا من أجلهم ، ويجعلون أموالهم تعمل من أجلهم أيضًا .

ومن واقع خبرتى ، أقول إن عليك أن تعمل بجد من أجل أموالك . ولكن بالنسبة للأغنياء ، يكون ذلك وضعًا مؤقتاً . أما بالنسبة للفقراء ، فهو وضع دائم . إن الأغنياء يفهمون أن عليك " أنت " أن تعمل بجد حتى يستطيع " مالك " أن يعمل بجد ويحل محلك . إنهم يفهمون *أنه كلما عمل مالك أكثر ، قل اضطرارك للعمل* .

تذكَّر ، إن المال طاقة . ومعظم الناس يبذلون كل طاقتهم فى العمل من أجل أن يحصلوا على طاقة مال . ومن يصلون إلى الحرية المالية ، قد تعلموا كيف يستبدلون استثمارهم لطاقة العمل بأشكال أخرى من الطاقة . وهذه الأشكال قد تشمل الأعمال التى يقوم بها الآخرون أو نظم العمل فى مشاريعهم أو رأس المال المستثمر فى مشاريعهم . ومرة أخرى ، فى البدء يجب أن تعمل بجد من أجل المال ، ثم تترك المال يعمل بجد من أجلك .

وعندما يتعلق الأمر بممارسة لعبة المال ، تجد أن معظم الناس ليس لديهم أية فكرة عن كيفية الفوز . ما هو هدفك ؟ متى تفوز بالمباراة ؟ هل تلعب من أجل ثلاث وجبات يوميًا ، أم من أجل دخل سنوى مائة ألف دولار ، أم من أجل أن تصبح مليونيرًا ، أم من أجل أن تصبح مليارديرًا ؟ وفى المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، يكون هدف لعبة المال التى ندرسها هو " ألا تحتاج إلى أن تعمل مرة أخرى ... إلا إذا اخترت أنت ذلك " وأنك إن كنت ستعمل ، فيجب أن تعمل بناءً على " اختيار ، لا عن ضرورة " .

فى كلمات أخرى ، إن الهدف هو أن تصبح " حرًا من الناحية المالية " بأسرع ما يمكن . إن تعريفى للحرية المالية بسيط وهو : *القدرة على أن تعيش بأسلوب الحياة الذى ترغبه ، دون أن تضطر إلى العمل ، أو إلى أن تعتمد على أموال شخص آخر .*

لاحظ أن هناك احتمالاً كبيرًا أن أسلوب الحياة الذى ترغبه سوف يكلفك الكثير من المال . ولذلك ، من أجل أن تصبح " حرًا " سوف تحتاج إلى أن تكسب المال دون أن تعمل . ونحن نطلق على الدخل الذى يأتى دون عمل اسم *الدخل السلبى* . ولكى تكسب لعبة المال ، فالهدف هو أن تكسب ما يكفى من الدخل السلبى لكى تدفع متطلبات أسلوب الحياة التى ترغبها . باختصار ، إنك تصبح حرًا من الناحية المالية عندما يزيد دخلك السلبى عن مصروفاتك .

لقد قمت بتحديد اثنين من مصادر الدخل السلبى الرئيسيين . الأول هو : " أن يعمل المال من أجلك " وهذا يشمل الاستثمارات المكتسبة من الأدوات المالية مثل : الأسهم والسندات وفوائد المدخرات ، والأموال المستثمرة فى مشروعات ، والحسابات المشتركة ، بالإضافة إلى امتلاك عقارات أو أية أصول أخرى لها قيمة مالية ، ويمكن تحويلها إلى سيولة مالية .

والمصدر الرئيسى الثانى للدخل السلبى هو " أن يكون لديك مشروع يعمل من أجلك " . وهذا يستلزم تحقيق دخل مستمر من مشروعات لا تحتاج للمشاركة فى إدارتها بصفة شخصية من أجل الحصول على الدخل . والأمثلة قد تشمل العقارات المستأجرة ؛ حقوق الملكية الفكرية للكتب أو الموسيقى أو البرامج ؛ الأفكار المسجلة باسمك ؛ أن تصبح صاحب امتياز حكومى ؛ أن تمتلك مخزناً لتخزين البضائع ؛ أن تمتلك أجهزة بيع تلقائية أو ماكينات البيع التى تعمل عن طريق وضع العملات المعدنية ؛ أو أن تعمل بالتسويق المتعدد ، وكل هذه مجرد أمثلة . وقد يشمل ذلك أن تؤسس أى مشروع يعمل ليلاً أو نهارًا ، تحت نظام محكم لا يحتاج إلى تدخلك . ومرة أخرى ، إنها مسألة طاقة . والفكرة هى أن يعمل المشروع ويقدم قيمة إلى الناس ، بدلاً من أن تعمل أنت .

والتسويق المتعدد ، على سبيل المثال ، يعد فكرة رائعة . أولاً ، إنه لا يتطلب منك غالبًا أن توفر له الكثير من رأس المال مقدمًا . ثانيًا ، ما إن تقوم بالعمل الابتدائى ، حتى يكون بإمكانك الاستمتاع بدخل فائض مستمر (أحد أشكال الدخل بدون عمل) عامًا بعد عام . حاول أن تحقق ذلك عبر وظيفة تعمل بها من التاسعة صباحًا وحتى الخامسة مساء وأخبرنى بالنتيجة !

لا يمكننى أن أبالغ فى تقدير مدى أهمية أن يكون لديك هيكل لتحقيق الدخل السلبى . والأمر بسيط . بدون دخل سلبى لن تصبح حرًا أبدًا . لكن ، ولكن هذه كبيرة ، هل علمت أن معظم الناس يعانون

الأمرّين من أجل تحقيق دخل سلبى ؟ وهناك ثلاثة أسباب وراء ذلك . أولاً ، التوجيه . إن معظمنا لم يبرمج فى صغره على أن يحقق دخلاً سلبيًا . عندما كنت فى الثالثة عشرة وحتى السادسة عشرة من عمرك ، وكنت بحاجة إلى المال ، ماذا قال لك والداك ؟ هل قالا : " اذهب واحصل لنفسك على دخل سلبى " ؟ لا أظن . إن معظمنا كان يسمع هذه العبارات " اذهب إلى العمل " ، أو " اذهب واحصل على وظيفة " أو شيئاً مشابهاً لذلك . لقد علمونا أن " نعمل " من أجل المال ، جاعلين من الحصول على دخل سلبى شيئاً غير طبيعى بالنسبة لمعظمنا .

ثانيًا ، معظمنا لم يتعلم أبدًا كيف يحصل على دخل سلبى .

وفى مدرستى ، لم يقدم لنا أحد المبادئ العامة للحصول على دخل . وبدلاً من ذلك علمونا الأعمال الخشبية والأعمال المعدنية (لاحظ أن كليهما يستلزم القيام بعمل) لكى أتعلم كيف أصنع حاملاً للشموع أهديه لأمى . وبما أننا لم نتعلم هيكلية تحقيق الدخل السلبى فى المدرسة ، فلابد أننا تعلمناه فى مكان آخر ، أليس كذلك ؟ لا *أظن* . إن المحصلة النهائية هى أن الكثير منا لا يعلمون شيئًا عنه ، ولذلك لا يقومون بالكثير بشأنه .

أخيرًا ، بما أننا لم نتعرض للدخل السلبى ولم نتعلم شيئًا عنه ، فإننا لم نوله الاهتمام اللازم . لقد أسسنا حياتنا المهنية واختياراتنا التجارية على منهجية خلق الدخل الوظيفى . ولو كنت قد فهمت منذ صغرك أن أحد أهم الأهداف المالية هو أن تحقق دخلاً سلبيًا ، هل كنت ستتخذ نفس تلك الخيارات المهنية ؟

إننى دائمًا ما أنصح هؤلاء الذين يختارون أو يغيرون مهنهم أو مشروعاتهم أن يعثروا على اتجاه ، يمكنهم عن طريقه تحقيق موارد طبيعية وسهلة من الدخل السلبى . ولهذا أهميته ، وخاصة هذه الأيام ، لأن الكثير من الناس يعملون فى مشروعات خدمية تتطلب وجودهم الشخصى من أجل تحقيق المال . وليس هناك خطأ فى العمل بالمشروعات

الخدمية الخاصة ، سوى أنه سيكون عليك أن تحقق نجاحًا استثماريًا سريعاً وغير عادى ، وإلا ستقع فى فخ العمل إلى الأبد .

وباختيارك لفرص العمل التى تدر دخلا سلبيًا حاليًا أو مستقبليًا ، سوف تحصل على خير الأمرين ، دخل وظيفى الآن ودخل سلبى لاحقًا . ويمكنك الرجوع عدة فقرات إلى الوراء لكى تلقى نظرة على خيارات تحقيق الدخل السلبى التى ناقشناها .

وللأسف ، كل واحد منا ، تقريبًا ، لديه مخطط مالى *متماشٍ مع* تحقيق الدخل الوظيفى ، *ومتعارض مع* تحقيق الدخل السلبى . وهذا الموقف سوف يتغير بالكامل بعد أن تحضر المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، حيث نقوم ، باستخدام طرق تجريبية ، بتغيير مخططك المالى ، حتى يصبح تحقيق الدخل السلبى شيئًا طبيعيًا وعاديًا بالنسبة لك .

إن الأغنياء يفكرون على مستوى بعيد المدى . إنهم يوازنون بين نفقاتهم الخاصة بالترفيه والاستمتاع اليوم ، وبين الاستثمارات التى تضمن لهم الحرية المالية فى الغد . أما الفقراء فيفكرون بشكل قصير المدى . إنهم يديرون حياتهم بناء على رغبتهم فى الإشباع الفورى . إن الفقراء يستخدمون أعذارًا مثل : " كيف يمكننى أن أفكر فى المستقبل ، وأنا لا أجد ما يكفينى فى الحاضر " . والمشكلة هى أن المستقبل سوف يصبح فى يوم ما هو الحاضر؛ وإذا لم تستطع أن تحل مشاكل الحاضر ، فسوف ينتهى بك الحال إلى أن تقول نفس القول فى المستقبل أيضًا .

ولكى تزيد من ثروتك ، إما أن تكسب أكثر أو أن تعيش بمصروفات أقل . إننى لا أرى شخصًا يصوب مسدسًا إلى رأسك ويجبرك على أن تختار حجم المنزل الذى تعيش به ، ولا نوع السيارة التى يجب أن تركبها ، ولا الملابس التى يجب أن ترتديها ، ولا الطعام الذى يجب أن تأكله . إن لديك القوة لكى تختار بنفسك . إنها فقط مسألة أولويات .

فالفقراء يختارون *الحاضر* فقط ، أما الأغنياء فإنهم يختارون *التوازن* بين الحاضر والمستقبل . وذلك يذكرنى بقصة حمواى .

لمدة خمس وعشرين سنة امتلك والدا زوجتى متجر عاديات ، نسخة مصغرة من سلسلة متاجر" سيفن اليفن " الشهيرة . وكان معظم دخلهما يأتى من بيع السجائر ، وعلب الحلوى ، والمثلجات ، والعلكة ، والمشروبات الغازية . لم يكن بيع تذاكر اليانصيب منتشرًا فى تلك الفترة . كان متوسط العائد لكل عملية بيع أقل من دولار . باختصار ، كان مشروع عائده " بضعة سنتات " قليلة . ومع ذلك ، قاموا بادخار معظم تلك القروش . لم يتناولوا طعامهم خارج البيت أبدًا ؛ لم يبتاعوا الملابس الفاخرة ؛ لم يشتروا أحدث السيارات . عاشوا بطريقة مريحة ولكن متواضعة وفى النهاية استطاعوا أن يسددوا الرهن العقارى على متجرهم ، بل قاموا بشراء نصف الساحة التى يقع بها متجرهم . وفى سن التاسعة والخمسين ، وبادخار واستثمار تلك السنتات ، استطاع حماى أن يتقاعد .

أكره أن أكون من يضطر إلى إخبارك بهذا ، لكن فى أغلب الأحيان ، يكون شراؤنا لأشياء من أجل المتعة اللحظية ، ليس أكثر من محاولة يائسة لتعويض الشعور بعدم الرضا حيال حياتنا . وفى غالب الأحيان ، يكون " إنفاق " المال غير نابع من " رغبة " للإنفاق موجودة بداخلك . وهذه الأعراض المرضية معروفة على نحو واسع تحت مسمى " العلاج الشرائى " . إن المصروفات الزائدة والحاجة إلى الشعور بالرضا اللحظى ليس لهما علاقة بالأشياء التى تشتريها ، ولكن لهما علاقة كبيرة بالشعور بعدم الرضا عن تحقيق الذات . وبالطبع ، إن لم تكن زيادة الإنفاق نابعة من مشاعرك اللحظية ، فإنها تنشأ من داخل مخططك المالى .

وطبقًا لما قالته إحدى تلميذاتنا ، واسمها " ناتالى " ، فإن والديها كانا من أشد الناس بخلاً . لقد اعتادوا أن يستخدموا الكوبونات المجانية للحصول على كل شيء . فقد كان لدى والدتها صندوق مملوء بالكوبونات

مقسمة حسب النوعية . وكان لدى والدها سيارة صدئة عمرها خمسة عشر عامًا ، حتى إن " ناتالى " كانت تشعر بالإحراج من أن يراها أحد وهى تجلس فى تلك السيارة ، وخاصة عندما كانت تأتى أمها لاصطحابها فى تلك السيارة ، وكانت " ناتالى " تدعو الله ألا يكون أحد ينظر فى تلك اللحظة . فى أثناء الإجازات ، لم تكن عائلتها تقيم بفندق أو نزل ؛ بل إنهم ما كانوا يستخدمون الطائرة فى أثناء الرحلة ، ولكن كانوا يقودون السيارة لأحد عشر يومًا وينامون فى خيمة فى العراء طوال الرحلة !

كان كل شىء بالنسبة لهم " غالى الثمن " وبالطريقة التى كانوا يتصرفون بها ، كانت " ناتالى " تعتقد أن والديها مفلسان . لكن والديها كانا يكسبان ما اعتقدت " ناتالى " أنه مبلغ كبير فى ذلك الوقت ، وهو خمسة وسبعون ألف دولار سنويًا . كانت ناتالى تشعر بالحيرة .

ولأنها كرهت عاداتهما السيئة ، فقد أصبحت على العكس منهما تمامًا . لقد أرادت أن يكون كل شىء تمتلكه من أفخم وأغلى الأنواع . عندما تركت منزل عائلتها وصارت تعيش بمفردها وأصبحت تتكسب مالها الخاص ، لم تدرك الأمر فى حينه ، ولكن بسرعة فائقة كانت قد أنفقت كل ما معها من مال ، وأكثر من ذلك !

كان لدى " ناتالى " بطاقات ائتمان وبطاقات عضوية وكل ما يمكنك أن تتخيله . ولقد بالغت فى استخدام كل تلك البطاقات حتى وصلت إلى نقطة لم تستطع عندها أن تدفع الحد الأدنى لرسوم تلك البطاقات . وكان هذا هو الوقت الذى انضمت فيه إلى المنتدى المكثف لعقلية المليونير والذى تقول عنه " ناتالى " إنه أنقذ حياتها .

وفى داخل المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، وفى أثناء المحاضرة التى نقوم فيها بالتعرف على " شخصيتنا المالية " تغير عالم " ناتالى " تمامًا . لقد أدركت لماذا كانت تنفق كل مالها . إن ذلك كان منبعه شعور بالاحتقار تجاه والديها لبخلهما الشديد . وكان منبعه أيضًا ، أنها أرادت أن تثبت لنفسها وللعالم أنها ليست بخيلة . ومنذ نهاية المنتدى ، وبتغير

مخططها المالى ، صارت " ناتالى " تقول إنها لم تعد تشعر بالرغبة الشديدة إلى أن تنفق أموالها بطريقة " غبية " .

قصت علينا " ناتالى " أنها منذ وقت قريب كانت تتسكع فى أحد الأسواق التجارية ورأت معطفًا بنيًّا من الجلد الفاخر المزين بالفراء ، معلقًا فى أحد نوافذ متجرها المفضل . وفى الحال قال عقلها : " هذا المعطف سوف يبدو جميلاً عليك ، وخاصة لأنه يتناسب مع شعرك الأشقر . إنك تحتاجين إليه ؛ لا يوجد عندك معطف شتوى فى مثل أناقته " . ولذلك ، دلفت إلى داخل المحل ، وبينما كانت تجرب المعطف ، رأت بطاقة الثمن ، ٤٠٠ دولار ، إنها لم تدفع ثمنًا كهذا فى أى معطف اشترته من قبل . قال عقلها : " وما المشكلة ، إن المعطف يبدو رائعًا عليكِ . اشتريه . سوف تتمكنين من تعويض ذلك المبلغ فيما بعد " .

فى تلك اللحظة اكتشفت كم أفادها حضور المنتدى المكثف لعقلية المليونير . لأنه بمجرد أن اقترح عقلها أن تشترى ذلك المعطف ، حتى انطلق ملفها العقلى الجديد والأكثر دعمًا قائلاً : " إنه من الأفضل لك أن تضعى تلك الأموال فى حساب الحرية المالية الخاص بك . ولماذا تحتاجين ذلك المعطف من الأساس ؟ إن لديك بالفعل معطفًا شتويًا مازال جيدًا حتى الآن " .

وقبل أن تدرك ما حدث ، كانت تعلق المعطف مرة أخرى فوق الحامل حتى تشتريه فى اليوم التالى بدلاً من أن تشتريه فى نفس اللحظة كعادتها . إنها لم ترجع مرة ثانية لتشترى ذلك المعطف .

لقد أدركت " ناتالى " أن ملفاتها العقلية الخاصة " بالإشباع المادى " قد تم استبدالها بملفات خاصة " بالحرية المالية " . إنها لم تعد مبرمجة على إنفاق المال بعد ذلك . إنها الآن تعلم أنه من الجيد أن تأخذ أفضل ما تعلمته من نموذج والديها وأن تدخر المال ، وفى نفس الوقت ، أن تقدم إلى نفسها بعض الأشياء الجميلة عن طريق حساب الترفيه الخاص بها .

قامت " ناتالى " بعد ذلك بإرسال والديها إلى المنتدى حتى يمكنهما أن يكونا أكثر توازنًا مثلها . وهى فى قمة السعادة بأن تخبرنا ، أن والديها يقيمان فى أثناء الإجازات فى نزل (لم يصلوا إلى مرحلة الفنادق بعد) ، وأنهما قد اشتريا سيارة جديدة ، وأنهما بعد أن تعلما كيف يجعلان أموالهما تعمل من أجلهما ، قد تقاعدا وهما من أصحاب الملايين .

إن " ناتالى " تتفهم الآن أنه ليس عليها أن تصبح فى بخل والديها من أجل أن تصبح من أصحاب الملايين . وهى تعلم أيضًا أنها إذا أنفقت أموالها دون وعى ، كما كانت تفعل من قبل ، فإنها لن تصبح حرة من الناحية المالية أبدًا . قالت " ناتالى " : " إنه شعور رائع أن تكون أموالى وعقلى تحت السيطرة " .

ومرة أخرى ، إن الفكرة هى أن تجعل أموالك تعمل بكل جد من أجلك كما تفعل أنت من أجلها ، وهذا يعنى أن عليك أن تدخر وتستثمر ، بدلاً من أن تكون مهمتك فى الحياة أن تنفق المال كله . والأمر يشبه المزحة : إن الأغنياء لديهم الكثير من المال وينفقون القليل ، بينما الفقراء لديهم القليل من المال وينفقون الكثير منه .

المدى الطويل فى مقابل المدى القصير : الفقراء يعملون لكى يكتسبوا أموالاً يعيشون بها اليوم ؛ والأغنياء يعملون لكى يكتسبوا أموالاً يستخدمونها فى استثماراتهم ، والتى سوف تشترى لهم مستقبلاً .

الأغنياء يشترون الأصول ، وهى أشياء من المرجح أن تزيد قيمتها . أما الفقراء فيشترون النفقات ، وهى أشياء سوف تقل قيمتها بالتأكيد . الأغنياء يجمعون الأراضى . بينما يجمع الفقراء الفواتير .

سوف أخبركم بنفس الأشياء التى أخبر بها أولادى " اشتروا العقارات " إنه من الأفضل أن تشتروا العقارات التى يمكن أن توفر تدفقا فى السيولة ، ولكن بالنسبة لى شخصيًا ، فإن أى عقار هو أفضل من لا شىء . وبالطبع ، يمر على سوق العقارات ارتفاعات وانخفاضات ، ولكن فى النهاية ، بعد خمس أو عشر أو عشرين أو حتى ثلاثين سنة من

الآن ، يمكنك أن تتأكد من أن ذلك العقار سوف يساوى أكثر بكثير من ثمنه الآن ، وقد يكون ذلك العقار هو كل ما تحتاجه لكى تصبح غنيًا .

اشتر كل ما يمكنك أن تتحمل ثمنه الآن . وإذا احتجت إلى المزيد من المال لكى تدخل سوق العقارات ، فبإمكانك أن تشارك بعض الناس ممن تعرفهم جيدًا وتثق بهم . والطريقة الوحيدة التى قد تسبب لك المتاعب فى سوق العقارات ، هى أن تحمل نفسك ما لا تطيق من الأعباء ، أو أن تبيع عقاراتك فى حالة ركود السوق . إذا اتبعت نصيحتى السابقة وأدرت أموالك بشكل مناسب ، فإن احتمالات حدوث ذلك سوف تتضاءل أو تنتهى . وكما يقول القول السائد : " لا تنتظر قبل أن تشترى العقارات ، وإنما اشتر العقارات ثم انتظر " .

وبما أننى قد أعطيتكم مثالاً سابقاً يتعلق بحموىّ ، فإننى أظن أنه من العدل أن أعطيكم مثالاً آخر يتعلق بأبوىّ . لم يكن والداى فقيرين ، لكنهما كانا بالكاد ينتميان إلى أبناء الطبقة المتوسطة . كان أبى يعمل باجتهاد شديد ولم تكن أمى فى حالة صحية جيدة ، ولذلك بقيت فى البيت لتعتنى بالأطفال . كان أبى نجارًا ، ولقد لاحظ أن كل مقاولى البناء الذين كانوا يوظفونه كانوا يقومون بتطوير بعض الأراضى التى اشتروها عامًا بعد عام . ولقد لاحظ أيضًا أنهم جميعًا أغنياء إلى حد معقول . ولقد قام والداى أيضًا بادخار السنتات القليلة ، وأخيرًا استطاعا شراء قطعة أرض مساحتها ثلاثة أفدنة ، تبعد عشرين ميلاً عن المدينة التى كانوا يعيشون فيها . كلفهما ذلك ستين ألف دولار . بعد عشر سنوات ، قرر أحد رجال الأعمال بناء سوق تجارى فوق قطعة الأرض التى يملكها والداى . باع والدى قطعة الأرض مقابل ستمائة ألف دولار . وإذا خصمنا الثمن الذى اشتروا به قطعة الأرض ، فسوف نجد أنهم قد ربحوا أربعة وخمسين ألف دولار عن كل سنة استثمروا فيها تلك الأرض ، بينما كان أبى يكسب خمسة عشر ألفًا ، قد تصل فى أحسن الأحوال إلى عشرين ألف دولار من وظيفته كل عام . لقد تقاعد والداى الآن بالطبع ، وهما

يعيشان حياة مريحة ، ولكنى أؤكد لكم أنه لولا شراء قطعة الأرض هذه وبيعها ، لظل والداى يعيشان حياة متقشفة . أشكر الله أن والدى قد أدرك قيمة الاستثمار وخاصة قيمة الاستثمار فى مجال العقارات . والآن قد صرت تعرف لماذا أجمع الأراضى .

فى الوقت الذى يرى فيه الفقراء الدولار على أنه مجرد دولار يدفعونه مقابل شىء يريدونه الآن ، فإن الأغنياء يرون كل دولار على أنه " بذرة " يمكن زراعتها من أجل كسب مائة دولارٍ أخرى ، يمكن إعادة زراعتها من أجل كسب ألف دولار أخرى . فكّر فى هذا الأمر . إن كل دولار تنفقه اليوم قد يكلفك مائة دولار غدًا . وبشكل شخصى ، فإننى أعامل كل دولار من أموالى على أنه " جندى " من جنود الاستثمار ، ومهمة تلك الجنود هى " الحرية " وليس هناك داع للقول ، بأننى حريص على " جنود الحرية " ولا أتخلص منهم بسرعة أو بسهولة .

من مبادئ الثراء :

الأغنياء يرون كل دولار على أنه " بذرة " يمكن زراعتها من أجل كسب مائة دولار أخرى ، ويمكن إعادة زراعتها من أجل كسب ألف دولار أخرى .

والفكرة هى أن تتعلم . أن تتعلم ما هو عالم الاستثمار . أن تتعرف على النوعيات المختلفة للاستثمار والأدوات المالية ، مثل : بيع العقارات ، والرهن العقارى ، والأسهم ، والسندات ، والتمويل ، وتبادل العملة ، إلى نهاية هذه القائمة الطويلة . ثم أن تختار مجالاً رئيسيًا تصبح خبيرًا فيه . ابدأ الاستثمار فى هذا المجال ، ثم تحول إلى مجالات أخرى فيما بعد .

وخلاصة الأمر كالآتى : إن الفقراء يعملون بجد ثم ينفقون أموالهم ، مما ينتج عنه أن يضطروا إلى العمل بجد طيلة حياتهم . أما الأغنياء فإنهم يعملون بجد ويدخرون ، ثم يستثمرون أموالهم حتى لا يضطروا إلى العمل مرة أخرى .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتى :

" إن أموالى تعمل بجد من أجلى وهى تجلب لى المزيد والمزيد من الأموال " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. اذهب وتعلم . اشترك فى منتديات الاستثمار . اقرأ كتابًا على الأقل عن الاستثمار كل شهر . اقرأ مجلات مثل *مونى* ، *فورمس* ، *بارونس* ، *وول ستريت جرنال* . وأنا هنا لا أقترح عليك أن تتبع نصائحهم ، وإنما أقترح عليك أن تتعرف على الخيارات المالية المطروحة هناك . ثم أن تختار مجالاً تصبح خبيرًا فيه ، ثم تستثمر أموالك فى هذا المجال

٢. عليك أن تغير تركيزك من الدخل " النشيط " إلى الدخل " السلبى " . أعدَّ قائمة لثلاث استراتيجيات على الأقل يمكنك عن طريقها أن توجد لنفسك دخلاً بدون عمل ، إما عن طريق الاستثمار ، أو عن طريق مجال المشروعات . ابدأ فى بحث هذه الاستراتيجيات ، ثم قم بعد ذلك باتخاذ قرار بناء عليها .

٣. لا تنتظر من أجل أن تشترى العقارات . اشتر العقارات ثم انتظر .

ملف الثراء # ١٦

الأغنياء يتصرفون على الرغم من الخوف .
الفقراء يتركون الخوف يوقفهم .

فـى بدايـة هـذا الكتـاب ، ناقـشنا عمليـة التوضـيح . دعنـا نراجـع التركيبة : الأفكار تقود إلى المشاعر ، والمشاعر تقود إلى الأفعال ، والأفعال تقود إلى النتائج .

ملايين النـاس " يفكـرون " كيـف يـصبحون أغنيـاء ، وهنـاك الآلاف والآلاف من الناس يمارسون التوكيـد ، والتخيـل ، والتأمـل مـن أجـل أن يصبحوا أغنياء . إنني أتأمل تقريبًا كل يـوم . ومـع ذلـك لم أجلـس يومًـا أتأمل أو أتخيل ثم أُلقيتْ على رأسى حقيبة مـن المـال . أظـن أننـى أحـد هـؤلاء التعـساء ، الـذين يجـب علـيهم أن *يفعلوا* شـيئاً مـن أجـل بلـوغ النجاح .

إن التوكيد ، والتأمل ، والتخيل كلها أدوات رائعة ، ولكن علـى قـدر علمي ، لن يستطيع شيء منها بمفرده أن يأتيـك بمـال حقيقـى فـى هـذا العالم الواقعى . فى العالم الواقعى ، يجب عليك أن تقوم بأفعـال حقيقيـة من أجل أن تنجح . ولكن لماذا يصبح الفعل بمثل هذه الأهمية ؟

دعنا نعد إلى الوراء ، إلى عملية التوضيح . انظر إلى الأفكـار والمـشاعر . هل هى جزء من العالم الـداخلى أم العـالم الخـارجى ؟ العـالم الـداخلى . الآن انظر إلى النتائج ، هـل هـى جـزء مـن العـالم الـداخلى أم مـن العـالم الخارجى ؟ العالم الخارجى . وهذا يعنى أن الفعل هـو " الجـسر " الـذى يربط بين العالم الداخلى والعالم الخارجى .

من مبادئ الثراء :

الفعل هو " الجسر " الذى يربط بين العالم الداخلى والعالم الخارجى .

إذن ، فإذا كان الفعل مهمًا إلى هذه الدرجة ، فما الذى يمنعنا من القيام بالأفعال التى نعلم أننا نحتاج إلى القيام بها ؟

الخوف !

الخوف ، الشك ، والقلق أمور من أعظم المعوقات ، ليس فى الوصول إلى النجاح فقط وإنما للوصول إلى السعادة أيضًا . ولهذا ، فإن أحد أهم الاختلافات بين الأغنياء والفقراء هو أن الأغنياء قادرون على القيام بالأفعال على الرغم من الخوف . أما الفقراء فيتركون الخوف يوقفهم . لقد كتبت " سوزان جيفرس " ، كتابًا رائعًا حول هذا الموضوع ، عنوانه : " *Feel The Fear and Do it Any Way* " ـ اشعر بالخوف وقم بالفعل على أية حال " . وأكبر خطأ يرتكبه معظم الناس هو أنهم ينتظرون حتى يقل إحساسهم بالخوف أو يختفى قبل أن تكون لديهم القدرة على أن يقوموا بالفعل . وهؤلاء غالبًا ما ينتظرون إلى الأبد .

يعد مخيم التدريب " للمحارب المستنير " أحد أهم البرامج التدريبية التى نقدمها . فى هذا التدريب ندرس أن المحارب الحقيقى يستطيع " أن يروض أفعى الخوف " . إن التدريب ليس على قتل الأفعى وليس على التخلص منها ، وهو بالتأكيد ليس على الهروب من الأفعى . إنه حول " ترويض " الأفعى .

من مبادئ الثراء :

المحارب الحقيقى يستطيع " ترويض أفعى الخوف " .

إنه من المهم أن تلاحظ أنه ليس من الضرورى أن تحاول أن تتخلص من الخوف من أجل أن تصل إلى النجاح . إن الأغنياء والناجحين لديهم مخاوف . إن الأغنياء والناجحين لديهم شكوك . إن الأغنياء والناجحين لديهم مقلقات . إنهم فقط لا يتركون تلك المشاعر تعرقلهم . وغير الناجحين من الناس لديهم مخاوف وشكوك ومقلقات ، وهم يتركون تلك المشاعر تعرقلهم .

من مبادئ الثراء :

ليس من الضرورى أن تحاول أن تتخلص من الخوف من أجل أن تصل إلى النجاح .

ولأننا مخلوقات تحكمنا العادة ، فعلينا أن نتدرب على التصرف على الرغم من الخوف ، وعلى الرغم من الشكوك وعلى الرغم من القلق ، وعلى الرغم من عدم اليقين ، وعلى الرغم من الظروف المعاكسة ، وعلى الرغم من عدم الارتياح ، وأن نتدرب على الفعل حتى وإن كنا فى حالة لا تناسب هذا الفعل .

إننى أتذكر أننى كنت ألقى محاضرة مسائية فى أحد المنتديات بمدينة سياتل ، وقرب النهاية ، كنت أخبر الحضور بأن المنتدى المكثف لعقلية المليونير القادم ـ والذى سيستمر ثلاثة أيام ـ سوف يعقد فى مدينة فانكوفر . ثم قام أحد الأشخاص وقال : " يا هارف ، لقد حضر إلى منتدياتك على الأقل دستة من الأقارب والأصدقاء ، وكانت النتائج التى حصلوا عليها غير عادية . إن كل فرد منهم قد أصبح أكثر سعادة بمراحل مما كان عليه من قبل ، وكلهم فى طريقه إلى النجاح المالى . لقد قالوا جميعًا إن ذلك المنتدى كان تغييرًا لمجرى حياتهم ، وإذا قمت بعقد ذلك المنتدى التدريسى فى مدينة سياتل فإنى سأحضره كذلك بالتأكيد " .

شكرته على شهادته ، ثم سألته إن كان يرغب فى بعض الملاحظات التدريبية . فوافق ، ثم قلت له : " إن لدىَّ ثلاث كلمات فقط من أجلك " . أجاب فى مرح : " وما هى ؟ " فرددت عليه باختصار قائلاً : *" إنك مفلس للغاية "* .

ثم سألته عن أحواله المالية . أجاب بصعوبة بالغة : " ليست جيدة " . وبالطبع قلت له : " هذا مؤكد " . ثم بدأت أعيد وأزيد فى مقدمة الحجرة وقلت له : " إذا كنت ستدع رحلة لمدة ثلاث ساعات بالطائرة أو بالسيارة أو حتى رحلة سيرًا على الأقدام لمدة ثلاثة أيام تمنعك من أن تفعل ما تحتاج إليه وما تريد أن تفعله ، فماذا غير ذلك سوف يمنعك ؟ وها هى الإجابة السهلة : كل شىء . سوف يمنعك كل شىء . ليس بسبب حجم التحدى ، ولكن بسبب حجمك أنت .

وأكملت قائلاً : إن الأمر بسيط ، إما أن تكون الشخص الذى سيوقفه أى شىء ، وإما أن تكون الشخص الذى لن يوقفه أى شىء . إنه اختيارك أنت . إذا أردت أن تحقق الثراء أو أى نوع من النجاح ، فعليك أن تكون محاربًا . عليك أن تكون مستعدًا لأن تفعل كل ما يتطلبه الأمر . *عليك أن تدرب نفسك على ألا يوقفك أى شىء .*

" إن تحقيق الثراء ليس دائمًا أمرًا مريحًا . إن تحقيق الثراء ليس سهلاً . فى الواقع قد يصبح تحقيق الثراء أمرًا صعبًا للغاية . ولكن ماذا فى ذلك ؟ إن أحد المبادئ المهمة للمحارب المستنير ينص على أنك إذا كنت مستعدًا لتفعل كل ما هو سهل فقط ، فإن الحياة ستكون صعبة . لكن إذا كنت مستعدًا للقيام بكل ما هو صعب ، فإن الحياة ستكون سهلة ، إن الأغنياء لا يقومون بقياس أفعالهم على حسب ما هو مريح وسهل ؛ إن هذه الطريقة فى الحياة مخصصة للفقراء ومعظم أبناء الطبقة المتوسطة " .

من مبادئ الثراء :

إذا كنت مستعدًا لتفعل كل ما هو سهل فقط ، فإن الحياة ستكون صعبة . لكن إذا كنت مستعدًا للقيام بكل ما هو صعب ، فإن الحياة ستكون سهلة .

لقد انتهت خطبة التوبيخ . وأصبح الجمهور صامتًا .

فيما بعد ، جاءنى ذلك الرجل الذى بدأ النقاش وشكرنى كثيرًا من أجل " تبصيره بالحقيقة " وبالطبع سجَّل اسمه فى البرنامج التدريبى (على الرغم من انعقاد المنتدى فى فانكوفر وليس فى سياتل كما أراد) ولكن الأمر المضحك هو أننى سمعته يتحدث عبر الهاتف ، بينما كنت أغادر ، حيث كان يلقى نفس الخطبة التى ألقيتها عليه ، ينقلها إلى أحد أصدقائه بمُنتهى الحماس . أظن أن خطبته كان لها أثرها ، لأنه فى اليوم التالى جاءنى ومعه ثلاثة من أصدقائه من أجل الاشتراك فى المنتدى . كانوا جميعًا من الساحل الشرقى ... وكانوا جميعا قادمين إلى فانكوفر !

الآن وقد تحدثنا عن ملاءمة الظروف ، ماذا عن المشقة ؟ لماذا يكون القيام بالفعل رغم وجود المشقة أمرًا مهمًا ؟ لأن " الراحة " هى مكانك فى هذه اللحظة ، وإذا أردت أن تتحرك إلى مستوى آخر فى الحياة ، فعليك أن تخرج بعيدًا عن منطقة الراحة ، وأن تمارس المهام غير المريحة .

لنفترض أنك الآن فى المستوى (٥) من الحياة وتريد أن تنتقل إلى المستوى (١٠) . إن المستوى (٥) وما تحته يقع فى نطاق المنطقة المريحة ، أما المستوى (٦) وما فوقه فهو خارج عن محيطك ، فى منطقة " المشقة " . والمعنى هو أنه من أجل أن تتحرك من المستوى (٥) وصولا إلى المستوى (١٠) ، يجب أن تعبر المنطقة غير المريحة .

الفقـراء ومعظـم أبنـاء الطبقـة المتوسـطة غـير مـستعدين لأن يـشعروا بالمشقة . تذكر ، إن كونهم يعيشون فـى راحـة أكـبر وأهـم أهـدافهم فـى الحياة . لكن دعنى أقول لك سرًا لا يعرفه سوى الأغنياء والناجحين : إن كونك تعيش فى راحة هو أمر مبـالغ فـى أهميتـه . إن كونـك مرتاحًـا قـد يمنحـك الإحـساس بالـدفء والاسـترخاء والأمـان ، لكنـه لا يـسمح لـك بالنمو . ولكى تنمو كـشخص يجـب عليـك أن توسـع مـن منطقـة الراحـة الخاصـة بـك . والطريقـة الوحيـدة التـى تنمـو بهـا هـى أن تكـون *خارج* منطقتك المريحة .

دعنى أسألك سـؤالاً . عنـدما حاولـت أن تجـرِّب شـيئًا جديـدًا للمـرة الأولى ، أكان الأمر مريحًا أم شاقًا ؟ عادة غير مريح . لكن ماذا حدث بعد ذلك ؟ كلما فعلته ، صار أكثر راحة ، أليس كذلك ؟ هكذا يكـون الأمـر . كل شيء يكون غير مريح فى البدايـة ، ولكـن إذا حافظـت علـى الالتـزام بأدائه ، فإنـك فـى النهايـة سـوف تعـبر منطقـة عـدم الراحـة وتـصل إلى النجاح . بعد ذلك سيكون لديك منطقة راحة جديدة ومتوسعة ، مما يعنى أنك سوف تصبح شخصًا " أفضل " .

وأكرر ، إن الحالة الوحيدة التى ستنمو من خلالهـا هـى عنـدما تـشعر بعـدم الراحـة . فمـن الآن فـصاعدًا ، كلمـا أحـسـست بعـدم الراحـة ، لا تحـاول أن تتراجـع إلى الـوراء ، إلى منطقتـك المريحـة ، ولكـن بـدلاً مـن ذلك ، ربِّـت كتفـك محمـسًا نفـسك وقـل : " لابـد أننـى أنمـو وأتطـور " واستمر بالتحرك إلى الإمام .

من مبادئ الثراء :

إن الحالة الوحيدة التى ستنمو من خلالها هى عندما تشعر بعدم الراحة .

إذا أردت أن تصبح ناجحًا وغنيًا ، فيجب عليك أن تشعر بالراحة لفكرة أن تعيش فى مشقة . أن تمارس بوعى أن تخوض غمار منطقة عدم الراحة وأن تفعل الأشياء التى تخيفك . وهاك معادلة أريدك أن تتذكرها لبقية حياتك : م.ر = م.ث .

ومعناها أن " منطقة راحتك " تساوى " منطقة ثرائك " .

وعن طريق توسعة المنطقة التى تشعر فيها بالراحة ، فإنك ستوسع حجم دخلك وحجم منطقة ثرائك . وكلما كبرت رغبتك فى الإحساس بالراحة ، قلت المخاطر التى يمكنك أن تقوم بها ، وقلت الفرص التى ترغب فى انتهازها ، وقل عدد الأشخاص الذين ستقابلهم ، وقلت الاستراتيجيات التى ستحاول تطبيقها . هل فهمت ما أقصد ؟ كلما صار الإحساس بالراحة هو أهم أولوياتك ، صارت حياتك مكبلة بالخوف .

وعلى النقيض ، عندما تكون مستعدًا لتوسيع نفسك ، فإنك ستوسع من منطقة الفرص ، وسوف يسمح لك هذا بأن تجتذب وتحوز المزيد من الدخل والثراء . وأكرر ، عندما يكون لديك " حاوية " كبيرة (منطقة راحة) فإن الكون سوف يسرع إلى ملء ذلك الفراغ . فالأغنياء والناجحون لديهم منطقة راحة كبيرة ، وهم يقومون بتوسيعها باستمرار من أجل أن يصبحوا قادرين على جذب وحيازة المزيد من الثراء .

لم أسمع أن واحدًا قد مات من المشقة ، لكن العيش من أجل الراحة قد قتل الكثير من الأفكار ، والمزيد من الفرص ، والكثير من الأفعال ، وقتل المزيد من الثراء أكثر من كل الأسباب الأخرى مجتمعة . إن الراحة تقتل . إن كان هدفك فى الحياة هو أن تعيش فى راحة ، فإننى أضمن لك شيئين . الأول ، إنك لن تصبح غنيًا أبدًا . ثانيًا ، إنك لن تصبح سعيدًا أبدًا . إن السعادة لا تأتى من العيش فى نمط حياة فاتر ، ودائمًا ما تتساءل ماذا كان سيحدث لو أن كذا وكذا . إن السعادة تأتى كنتيجة لكوننا فى حالة طبيعية من النمو ، وكنتيجة للعيش وفق كامل قدراتنا .

حاول ذلك . فى المرة القادمة التى تشعر فيها بعدم الراحة ، بعدم الثقة أو بالخوف ، فبدلاً من الارتعاش والعودة إلى الوراء نحو الأمان ، تقدم إلى الأمام . لاحظ وجرِّب مشاعر عدم الراحة ، مدركًا أنها مجرد مشاعر ـ وأنها لا قدرة لها على إيقافك . إذا استمررت فى إصرارك على الرغم من وجود المشقة ، فإنك فى النهاية سوف تصل إلى هدفك .

ولا يهم إذا اختفى الإحساس بالمشقة أم لا . فى الواقع ، عندما يقل الإحساس بالمشقة ، يمكنك أن تعتبر ذلك إشارة لكى تزيد من حجم أهدافك ، لأنه فى اللحظة التى تبدأ عندها فى الإحساس بالراحة ، فإن ذلك يعنى أنك قد توقفت عن النمو . وأكرر ، لكى تنمى نفسك إلى كامل قدراتك ، يجب أن تعيش دائمًا عند الحد الفاصل لمنطقة راحتك .

ولأننا مخلوقات تحكمها العادة ، يجب علينا أن *نتدرب* . إننى أحثك على أن تمارس التصرف فى وجود الخوف ، تدرب على الفعل فى غياب الظروف الملائمة ، تمرن على القيام بالأشياء فى ظل وجود المشقة ، وتدرب على أن تفعل ما عليك فعله حتى إن لم تكن حالتك المزاجية تسمح بذلك . وإذا فعلت ذلك ، فسوف تنتقل بسرعة إلى مستوى أعلى فى الحياة . وعلى طول الطريق ، تأكد من أن تفحص حسابك البنكى من وقت لآخر ، لأننى أضمن لك أن ذلك الحساب سوف ينمو بسرعة أيضًا .

عند هذه النقطة فى منتدياتى المسائية أسأل الحضور : " كم منكم مستعد لممارسة الفعل على الرغم من وجود الخوف والإحساس بالمشقة ؟ " . وغالبًا يقوم كل الحاضرين برفع أيديهم (ربما لأنهم مرعوبون من أن أختار واحدًا منهم) . حينئذ أقول : " إن الكلام سهل . دعونا نرى إذا كنتم تعنون ما تقولون أم لا " . بعدها أخرج سهمًا خشبيًا له رأس معدنى وأشرح لهم أنه كنوع من التدريب على هذا الالتزام ، سوف تقومون بكسر هذا السهم برقبتكم . ثم أستعرض أمامهم كيف يوضع الجزء المعدنى للسهم أمام لحم الرقبة ، بينما يقوم شخص آخر بوضع

نهاية السهم فى منتصف راحة يديه المفرودة . والفكرة هى أن تتحرك ناحية السهم وتكسره باستخدام حنجرتك قبل أن ينغرس نصله المعدنى فى لحم رقبتك .

وفى هذه اللحظة يصبح الناس فى حالة صدمة ! أحيانًا أختار أحد المتطوعين للقيام بهذا التدريب ، وأحيانًا أوزع الأسهم على الجميع . ولقد قام بتكسير الأسهم أمامى جمهور يتعدى الآلاف من الناس .

هل يمكن القيام بهذا العمل ؟ نعم . هل هو مخيف ؟ بالتأكيد . هل هو شاق ؟ بالطبع . لكن أكرر ، إن الفكرة هى ألا تجعل الخوف أو المشقة يوقفانك . الفكرة هى أن تتمرن ، وأن تدرب نفسك على القيام بما يلزم ، وأن تتصرف على الرغم من وجود أى عائق يقف فى طريقك .

هل معظم الناس يكسرون السهم ؟ نعم ، كل من يحاول كسره بتصميم والتزام بنسبة مائة بالمائة يستطيع كسره . ولكن كل من يقدمون على ذلك ببطء وتردد ، أو لا يقدمون على الإطلاق ، لا يستطيعون كسره .

بعد نهاية تمرين كسر السهم ، أسأل الناس : " كم منكم قد اكتشف أن كسر السهم كان أسهل مما كان عقله يصور له ؟ " . عندئذٍ يتفقون جميعًا على أنه كان أسهل مما كانوا يظنون أنه سيكون . ولكن لماذا كان ذلك ؟ إليكم واحدًا من أهم الدروس التى يمكنكم أن تتعلموها على الإطلاق .

إن عقلك هو أكبر كاتب سيناريو للمسلسلات الطويلة المملة فى التاريخ . إنه يقوم بتأليف عدد غير معقول من القصص، غالبًا ما تنطوى على نزعات درامية ومأساوية لأحداث قد تحدث وغالبًا لا تحدث على الإطلاق . ولقد قال " مارك توين " ذلك كأفضل ما يكون : " لقد شغلت نفسى فى حياتى بآلاف من المشاكل ، والتى اكتشفت أن معظمها لم يكن له وجود " .

أحد أهم الأشياء التى يمكن أن تفهمها هى أنك لست مجرد عقل . *إنك أكبر وأعظم من مجرد عقلك بمفرده* . إن عقلك ليس إلا جزءًا منك ، مثل يدك تمامًا .

وإليك سؤالاً يحرك الذهن : ماذا لو كان لديك يد تتصرف مثل عقلك تمامًا ؟ دائمًا ما تتشتت فى كل مكان ، دائمًا ما تسبب لك المتاعب ، ولا تصمت أبدًا . ماذا تفعل بها ؟ يجيب أكثرهم بإجابات مثل " أقطعها " . لكن يدك أداة مفيدة للغاية ، فلماذا تقطعها إذن ؟ إن الإجابة الحقيقية هى أنك سوف تريد السيطرة عليها ، وإدارتها ، وتدريبها لكى تعمل لمصلحتك وليس ضدك .

إن تدريب وإدارة عقلك هو أهم المهارات التى يمكنك أن تمتلكها يوما ما ، فيما يتعلق بسعادتك ونجاحك . وهذا بالتحديد ما كنا نفعله فى هذا الكتاب ، وسوف نستمر فى فعله معك إذا قررت أن تحضر أحد برامجنا التدريبية الحية .

من مبادئ الثراء :

إن تدريب وإدارة عقلك هو أهم المهارات التى يمكنك أن تمتلكها يومًا ما ، فيما يتعلق بسعادتك ونجاحك .

كيف تدرِّب عقلك ؟ إنك تبدأ بالملاحظة . لاحظ كيف يقوم عقلك باستمرار بإنتاج أفكار غير داعمة لثرائك وسعادتك . وفى الوقت الذى تتعرف فيه على تلك الأفكار ، يمكنك أن تبدأ ، بشكل واع ، باستبدال تلك الأفكار المحبطة بأفكار أخرى مشجعة . ولكن أين تجد طرق التفكير المشجعة تلك ؟ هنا ، فى هذا الكتاب . إن كل التصريحات فى هذا الكتاب هى طريقة تفكير مشجعة .

تبنَّ طرق التفكير والتصرف ومواجهة المواقف لكى تصبح خاصة بك . لا يجب أن تنتظر دعوة رسمية للقيام بذلك . قرر فى هذه اللحظة أن

حياتك ستكون أفضل لو أنك اخترت أن تفكر بالطرق التى وصفناها فى هذا الكتاب ، بدلاً من العادات العقلية التى تسبب هزيمة النفس ، والتى أخذتها من الماضى . اتخذ قرارًا أنه من الآن فصاعدًا ، لن يكون عقلك هو قائد السفينة ، بل إنك أنت من سيقود السفينة ، وسوف يعمل عقلك من أجلك .

يمكنك أن تختار أفكارك .

إن لديك القدرة الطبيعية على أن تتخلص من أى فكرة غير داعمة لك ، وفى أى لحظة تختارها . ويمكنك أيضًا أن تقوم بتثبيت أفكار تمدك بالقوة ، فى أى وقت تريد ، وذلك بمجرد أن تختار أن تركز على تلك الأفكار . إن لديك القوة للسيطرة على عقلك .

ولقد ذكرت من قبل ، أنه فى أحد منتدياتى ، قال " روبرت ألين " ، أحد أصدقائى المقربين ، وأحد أفضل الكتاب مبيعًا ، شيئًا بليغًا : " لا توجد أفكار تعيش فى عقلك مجانًا " .

ومعنى ذلك هو أنك تدفع فى مقابل الأفكار السلبية الموجودة فى عقلك . سوف تدفع من مالك ، ووقتك ، وطاقتك ، وصحتك ، وكذلك من مستوى سعادتك . إذا أردت أن تنتقل إلى مستوى جديد من الحياة ، فابدأ فى تقسيم أفكارك إلى مجموعتين من الأفكار المحبطة والأفكار المشجعة . راقب الأفكار التى تمتلكها وقرر إذا كانت داعمة لسعادتك ونجاحك أم غير داعمة . ثم اختر أن تحتفظ فقط بالأفكار الداعمة ، فى الوقت الذى ترفض فيه التركيز على الأفكار المحبطة . وعندما تطرأ لك فكرة غير داعمة قل : " إلغاء " ، أو " شكرًا على المشاركة " . ثم استبدلها بطريقة تفكير أكثر دعمًا . إننى أطلق على ذلك لقب عملية التفكير المشجع . وتيقن جيدًا من كلماتى ، إذا مارست تلك الطريقة ، فإن حياتك لن تعود كما كانت مرة أخرى . وهذا وعد منى بذلك !

إذن ، ما الفارق بين " التفكير المشجع " و " التفكير الإيجابى " ؟ إن الفارق طفيف ولكنه عميق . بالنسبة لى ، أظن أن الناس يستخدمون التفكير الإيجابى لكى يتظاهروا بأن كل الأشياء وردية ، بينما هم فى

الواقع لا يعتقدون ذلك . أما فى التفكير المشجع ، فنحن نتفهم أن كل شيء محايد ، وأن الأشياء ليس لها معنى سوى المعنى الذى نعطيه لها ، وأننا سنقوم بتأليف قصة لكى نضفى معنى على شيء ما .

هذا هو الفارق بين التفكير الإيجابى والتفكير المشجع . فى التفكير الإيجابى ، يظن الناس أن أفكارهم حقيقية . أما فى التفكير المشجع ، فنحن نتعرف على أن أفكارنا ليست حقيقية ، ولكن بما أننا سوف نختلق قصة فى كل الأحوال ، فربما يجب أن نختلق قصة تدعمنا . ونحن لا نفعل ذلك لأن أفكارنا الجديدة " حقيقية " بالمعنى المطلق للكلمة ، ولكن لأنها أكثر إفادة لنا ، ولأنها تشعرنا بشعور أفضل بكثير من الأفكار غير الداعمة .

وقبل أن نغادر هذا القسم ، يجب أن أحذرك ، لا تحاول أن تتدرب على كسر السهم بالمنزل . يجب أن يتم التدريب فى وضع خاص ، وإلا فقد تؤذى نفسك أو المحيطين بك . ونحن نستخدم وسائل حماية فى برنامجنا التدريبى . إن كان لديك اهتمام بهذه النوعية من التدريبات على تجاوز المعوقات ، فألق نظرة على وصف المعسكر التدريبى " للمحارب المستنير " بموقعنا الإلكترونى . سوف يعطيك هذا البرنامج كل ما تحتاج إليه وأكثر .

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتي ...

" إننى أتصرف على الرغم من الخوف " .

" إننى أتصرف على الرغم من الشك " .

" إننى أتصرف على الرغم من القلق " .

" إننى أتصرف فى غياب الظروف الموائمة " .

" إننى أتصرف على الرغم من وجود المشقة " .

" إننى أتصرف وأنا لست بحالة مزاجية جيدة " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدىَّ عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. قم بعمل قائمة بأكبر ثلاثة مقلقات ، أو هموم ، أو مخاوف ، فيما يتعلق بالمال والثراء . عليكم بتحديهم . ولكل واحدة ، اكتب ماذا ستفعل لو أن الموقف الذى تخشاه قد حدث بالفعل . هل ستتمكن من النجاة ؟ هل ستعاود الكرَّة إذا فشلت ؟ إن الاحتمالات تقول إن إجابتك ستكون بنعم . إذن عليك أن تتوقف عن القلق من هذه اللحظة ، وابدأ فى تحقيق الثراء !

٢. تدرَّب على أن تخرج من منطقتك المريحة . قم متعمدًا باتخاذ قرارات غير مريحة بالنسبة لك . تحدث إلى أشخاص لا تقوم فى العادة بالتحدث إليهم ، اطلب علاوة فى عملك ، أو ارفع أسعار منتجات مشروعك ، قم ساعة مبكرًا كل يوم ، تمش فى الغابة أثناء الليل . اشترك فى البرنامج التدريبى للمحارب المستنير . سوف تتدرب هناك على ألا يوقفك شيء !

٣. استخدم " التفكير المشجع " . راقب نفسك وأنماط تفكيرك . احتفظ بالأفكار الداعمة لسعادتك ونجاحك فقط . تحد ذلك الصوت الخافت فى عقلك كلما قال لك : " لا أستطيع " ، أو " لا أريد أن أفعل " ، أو " ليس لدىَّ رغبة فى ذلك " . لا تسمح لذلك الصوت المبنى على الخوف والرغبة فى الراحة أن يتغلب عليك . اعقد اتفاقًا مع نفسك على أنه كلما حاول ذلك الصوت أن يثنيك عن فعل شيء داعم لنجاحك ، فإنك ستقوم بذلك الشيء أيًا كان ، فقط لكى تُرى عقلك أنك أنت المتحكم وليس هو . وبهذا لن تقوم فقط بزيادة ثقتك بنفسك بشكل كبير فقط ، ولكن فى النهاية سوف يخفت ذلك الصوت شيئًا فشيئًا ، حيث سيلاحظ أنه لا تأثير له عليك .

قصة نجاح من " أندرو ويلتون "

" هارف " ،

اسمى " أندرو ويلتون " وعمرى ثمانية عشر عامًا . لقد أكملت توًّا عامى الأول فى الجامعة . لقد حضرت المنتدى المكثف لعقلية المليونير منذ عامين ، ومنذ ذلك وأنا أستخدم الطرق التى تعلمتها هناك .

فى إجازة نصف العام الماضية ، وبينما كان أصدقائى يعملون أو يزورون عائلاتهم ، استطعت عن طريق المال الذى ادخرته من خلال مناهجك ، أن أقضى عشرة أيام فى الساحل الجنوبى لأسبانيا . ويا لها من تجربة !

إننى ما كنت لأحوز الحرية المالية لكى أذهب حيث شئت أو أن أفعل ما أشاء ، لو أننى لم أحضر المنتدى المكثف لعقلية المليونير .

شكرًا لك يا " هارف " .

ملف الثراء # ١٧

الأغنياء يستمرون فى التعلم والنمو .
الفقراء يظنون أنهم يعلمون بالفعل .

فى بداية منتدياتى الحية ، أعرّف الحضور بـ " أخطر ثلاث كلمات فى اللغة " وتلك الكلمات هى : " أنا أعرف ذلك " . إذن كيف تعرف إذا كنت تعرف شيئًا ؟ هذا بسيط . إذا كنت تعيشه ، فأنت تعرفه . فيما عدا ذلك ، فإنك ربما قد سمعت عنه ، أو قرأت عنه ، أو تتحدث عنه ، لكنك لا تعرفه . وبشكل مباشر ، إذا لم تكن غنيًا بحق وسعيدًا بحق ، فهناك احتمال كبير أن هناك بعض الأشياء التى لا تعرفها عن المال والنجاح والحياة .

وكما شرحت فى بداية هذا الكتاب ، أثناء أيام " إفلاسى " كنت محظوظاً لأننى تلقيت نصيحة من صديق مليونير ، كان لديه بعض الشفقة تجاه حياتى التعسة . أتذكر ما قاله لى : " يا هارف ، إذا لم تكن ناجحًا بالقدر الذى تريده ، فهناك شىء لا تعرفه " . ولحسن الحظ ، وضعت نصيحته نصب عينى وانتقلت من حالة " معرفة كل شىء " إلى حالة " تعلم كل شىء " ومن تلك اللحظة وحتى الآن ، تغيَّر كل شىء .

إن الفقراء يحاولون دائمًا أن يثبتوا أنهم على حق . إنهم يضعون قناع " من يعرف كل شىء " ، وأن ما يجعلهم مفلسين ويعانون هو مجرد سوء حظ ، أو خطأ بسيط فى قانون الكون .

أحد الأقوال المشهورة عنى هو " يمكنك أن تكون محقًا أو أن تكون غنيًا ، ولكن لا يمكنك أن تكون الاثنين معًا " ، وكونك " محقًا " يعنى أن تلتزم وتتمسك بطريقة تفكيرك وتصرفك القديمة . ولسوء الحظ ، تلك هى الطرق التى أوصلتك إلى حيث تقف الآن . وتلك الفلسفة تتعلق بالسعادة أيضًا ، ولذلك ، " يمكنك أن تكون سعيدًا أو أن تكون محقًا " .

من مبادئ الثراء :

يمكنك أن تكون محقًا أو أن تكون غنيًا ، ولكن لا يمكنك أن تكون الاثنين معًا .

هناك قول يستخدمه الكاتب والمتحدث " جيم رون " ، وهو منطقى للغاية فى هذه النقطة : " إذا استمررت فى فعل ما كنت تفعله دومًا ، فسوف تكون النتائج هى نفسها التى كنت تحصل عليها دائمًا " . إنك بالفعل تعرف طريقك ، وما تحتاج إليه هو أن تعرف بعض الطرق الجديدة . ولهذا كتبت هذا الكتاب . إن هدفى هو أن أعطيك بعض الملفات العقلية الجديدة لكى تضيفها إلى الملفات التى لديك بالفعل .

والملفات الجديدة تعنى طرقًا جديدة فى التفكير ، وأفعالاً جديدة ، ومن ثم نتائج جديدة .

ولهذا من الضرورى أن تستمر فى التعلم والنمو .

إن علماء الطبيعة قد أقروا بأنه ليس هناك من شيء ثابت فى العالم . إن كل شيء حى يتغير بشكل مستمر . وخذ أى نبات مثلاً على ذلك . لو أن النبات لا ينمو ، فهو يموت . إن نفس القاعدة تنطبق على البشر وعلى كل الكائنات الحية : إذا لم تكن تنمو ، فأنت تموت .

أحد الأقوال المفضلة لدىَّ ، وهو مأثور عن الكاتب والفيلسوف " إيرك هوفر " ، الذى قال : " إن الذين يتعلمون سوف يرثون هذه الأرض ، بينما الذين تعلموا سوف يعيشون فى عالم خيالى غير موجود " . ويمكن قول ذلك بطريقة أخرى وهى ، إذا لم تكن تتعلم بشكل مستمر ، فإن العالم سوف يسبقك .

إن الفقراء يدَّعون عدم قدرتهم على التعلم ، وذلك بسبب قلة المال أو الوقت . على الجانب الآخر ، يؤمن الأغنياء بما قاله " بنجامين فرانكلين " : " إذا كنت تعتقد أن التعليم مكلف ، فحاول أن تفكر كم يكلفك الجهل " . أنا متأكد من أنك قد سمعت ما سأقوله من قبل : " إن المعرفة قوة " والقوة هى القدرة على الفعل .

وكلما أعرض على الناس الاشتراك فى المنتدى المكثف لعقلية المليونير ، أجد أنه من المثير أن الأشخاص المفلسين هم من يقولون : " أنا لا أحتاج إلى البرنامج " ، أو " ليس عندى ما يكفى من الوقت " ، أو " لا يمكننى تحمل ذلك ماديًا ! " بينما أصحاب الملايين والمليارات هم من يشتركون وغالبًا ما يقولون : " إذا استطعت أن أتعلم ولو شيئاً واحداً أو أحسن من نفسى ولو قليلاً ، فذلك شيء يستحق المال الذى أدفعه " . بالمناسبة ، إذا لم يكن عندك من الوقت ما يكفى للقيام بالأشياء التى تريد أو تحتاج إلى القيام بها ، فإنك تعانى من العبودية الحديثة . وإذا لم تكن معك الأموال اللازمة لكى تتعلم كيف تصبح ناجحًا ، فإنك تحتاج إلى

البرنامج أكثر من أى شخص آخر . أنا آسف أن أقول لك إن قولك : " ليس عندى من المال ما يكفى " ليس عذرًا كافيًا . متى سيكون معك المال ؟ ما الذى سيتغير فى غضون عام أو عامين أو خمسة أعوام من الآن ؟ ها هى الإجابة السهلة : لا شىء ! وسوف ينتهى بك الحال إلى أن تقول نفس الكلمات فى ذلك الوقت .

إن الطريقة الوحيدة التى أعرفها من أجل أن يكون معك المال الذى تريده هى أن تتعلم كيف تلعب لعبة المال على صعيد داخلى وخارجى . إنك تحتاج إلى تعلم المهارات والاستراتيجيات اللازمة لتسريع دخلك المادى ، وإدارة أموالك ، ولكى تستثمرها بفاعلية . إن تعريف الجنون هو أن تفعل نفس الأشياء مرة بعد مرة ثم تتوقع نتائج مختلفة . أنصت إلىَّ ، لو كان ما تفعله من قبل ناجحًا ، لكنتَ الآن غنيًا وسعيدًا . وكل شىء آخر يستحضره عقلك كنوع من الاستجابة ، أليس هو إلا أعذاراً وتبريرات ؟!

أكره أن أكون من يقف فى طريقك دائمًا ، ولكن كما أرى الأمر ، فإن هذا هو عملى . إننى أومن بأن المدرب الجيد سوف يطلب ويتوقع منك أكثر مما تتوقعه أنت من نفسك . وإلا ، فلماذا تحتاج إلى مدرب بالله عليك ؟ وكمدرب ، إن هدفى هو أن أدربك ، وأن ألهمك ، وأن أشجعك ، وأن أستحثك إلى أن تراقب عن كثب ، ما الذى يعوقك ويعرقلك ؟ باختصار ، وأن أفعل كل ما يتطلبه الأمر لكى أدفعك إلى المستوى التالى فى حياتك . وإذا احتاج الأمر ، فسوف أمزقك إرباً ، ثم أعيد تجميعك بصورة تجعلك ناجحًا فى حياتك . سوف أفعل كل ما يتطلبه الأمر لكى أجعلك سعيدًا بنسبة عشرة أضعاف السعادة التى أنت عليها ، وغنيًا مائة ضعف لما أنت عليه الآن . إذا كنت تبحث عن شخص يمنحك التفاؤل ، فأنا لست من تبحث عنه . أما إذا أردت أن تتحرك إلى الإمام بسرعة واستمرار ، فهيا بنا نستمر .

إن النجاح مهارة مكتسبة . يمكنك أن تتعلم أن تنجح فى أى شىء . إذا أردت أن تكون لاعب جولف ماهراً ، يمكنك أن تفعل ذلك . إذا أردت أن تكون عازف بيانو جيداً ، يمكنك أن تتعلم كيف تقوم بذلك . إذا أردت أن تكون سعيدًا بحق ، يمكنك أن تتعلم كيف تفعل ذلك . إذا أردت أن تكون غنيًا ، يمكنك أن تتعلم كيف تقوم بذلك . ليس مهمًا مكانك الآن . ليس مهمًا من أين تبدأ . إنما المهم هو أنك مستعد لكى تتعلم .

أحد الأقوال المشهورة التى أرددها هو : " إن كل خبير كان فى يوم ما فاشلاً كبيرًا " وإليك مثالاً على ذلك : منذ فترة مضت ، كان هناك لاعب تزلج أوليمبى يحضر أحد منتدياتى . وعندما صرحت بتلك المقولة ، وقف وطلب أن يشاركنا الحديث . كان عنيدًا ، ولسبب ما ظننت أنه سوف يعارضنى القول بشدة . ولكن على النقيض تمامًا ، أخذ يحكى للجميع كيف أنه عندما كان صغيرًا ، كان أسوأ المتزحلقين بين أصدقائه . وكيف أن أصدقاءه كانوا لا يعرضون عليه الذهاب معهم للتزحلق لأنه كان بطيئًا للغاية . ولكى لا ينعزل عنهم ، كان يذهب إلى الجبال مبكرًا كل إجازة أسبوعية لكى يحضر دروسًا فى التزحلق . واستطاع بسرعة أن يلحق بأصدقائه وأن يتفوق عليهم أيضًا . بعد ذلك انضم إلى نادى سباقات التزحلق وتعلم من أفضل المدربين . كان نص كلماته كالآتى : " ربما أكون خبيرًا بالتزحلق الآن ، ولكننى بالتأكيد قد بدأت كفاشل كبير . إن " هارف " محق فيما يقوله . يمكنكم أن تتعلموا كيف تنجحون فى أى شىء . لقد تعلمت كيف أنجح فى التزحلق ، وهدفى القادم هو أن أتعلم كيف أنجح مع الأموال " .

من مبادئ الثراء :

" إن كل خبير كان فى يوم ما فاشلاً كبيرًا " .
" تى . هارف ايكر " .

ليس هناك من يخرج من رحم أمه وهو عبقرى فى الماليات . وكل شخص غنى قد تعلم كيف ينجح فى لعبة المال ، وكذلك تستطيع أنت أن تفعل . تذكر أن شعارك هو ، إذا كانوا يستطيعون أن يفعلوا ذلك ، فأنا أيضًا أستطيعه .

إن تحقيقك للثراء لا يتعلق بالوصول إلى الثراء المالى ، بقدر ما يتعلق بالشخصية التى يجب أن تكونها والعقلية التى يجب أن تمتلكها من أجل أن تصبح غنيًا . إننى أريد أن أشاركك سرًا لا يعرفه إلا القليل من الناس : إن أسرع طريقة لكى تصبح غنيًا وتظل كذلك أن تعمل على تطوير *نفسك* . والفكرة هى أن تطور من نفسك حتى تصبح شخصًا ناجحًا . ومجددًا ، إن عالمك الخارجى ما هو إلا انعكاس لعالمك الداخلى . إنك أنت الجذر ؛ وإن نتائجك التى تحققها هى الثمار .

هناك قول مأثور أحبه كثيرًا وهو : " طوِّر من نفسك لأن حياتك لن تكون إلا نفسك " أى أنك إذا طوَّرت نفسك حتى تصبح شخصًا ناجحًا ، فى قوة شخصيتك ورجاحة عقلك ، فإنك سوف تصبح ناجحا ، بشكل طبيعى ، فى أى شىء وكل شىء تفعله فى حياتك . سوف تكتسب قوة الاختيار المطلق . سوف تكتسب القدرة والقوة الداخلية لكى تختار أى وظيفة أو مشروع أو مجال استثمار ، وأنت تعلم أنك ستنجح فيه . هذا هو لُب هذا الكتاب . عندما تكون شخصًا من المستوى (٥) ، فسوف تحصل على نتائج من المستوى (٥) . لكن إذا طورت من نفسك إلى شخص من المستوى (١٠) ، فسوف تحصل على نتائج من المستوى (١٠) .

وانتبه إلى هذا التحذير . إذا لم تقم بالعمل الداخلى على نفسك لتطويرها ، ثم قمت بطريقة ما بتحقيق كمية كبيرة من المال ، فسوف يكون ذلك فى غالب الأمر مجرد ضربة حظ ، وهناك احتمال كبير أن تفقد ذلك المال . لكن إذا أصبحت شخصًا ناجحًا من الداخل والخارج ، فإنك لن تحقق المال فقط ، ولكنك ستحتفظ به ، وتنميه ، والأهم من ذلك كله ، هو أنك سوف تصبح سعيدًا بشكل حقيقى .

إن الأغنياء يفهمون أن ترتيب الأوامر من أجل النجاح هى : *كن ، افعل ، امتلك* .

الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة يؤمنون بأن ترتيب الأوامر من أجل النجاح هى : *امتلك ، افعل ، كن* .

إن الفقراء ومعظم أبناء الطبقة المتوسطة يؤمنون بأنه " إذا كان عندى الكثير من المال ، فسوف أستطيع أن أفعل ما أريد ، وسوف *أكون* ناجحًا " .

أما الأغنياء فيفهمون أنه " إذا *أصبحت* شخصًا ناجحًا ، فسوف أقدر على أن أفعل ما أحتاج إلى القيام به من أجل أن أمتلك ما أريده بما فيها الأموال " .

وهناك شىء آخر لا يعرفه إلا الأغنياء من الناس : إن الهدف من تحقيق الثراء ليس امتلاك كمية كبيرة من المال ، وإنما الهدف من تحقيق الثراء هو أن تساعد نفسك على أن تكون أفضل شخص يمكن أن تكونه . فى الواقع ، هذا هو الهدف من وراء كل الأهداف الأخرى ، أن تطور من نفسك كشخص . لقد سُئلت المطربة والممثلة العالمية " مادونا " لماذا تغير من شخصيتها وموسيقاها وأسلوب ملابسها كل عام . ولقد أجابت بأن الموسيقى هى طريقتها للتعبير عن " نفسها " وأن إعادة اكتشاف نفسها كل عام يدفعها إلى أن تطور من نفسها لكى تصل إلى نوع الشخصية التى ترغب فيها .

باختصار ، إن النجاح ليس " ماذا " ، ولكنه " مَنْ " والخبر الجيد هو أن " مَنْ " تريد أن تكونه ، يمكن الوصول إليه بالتدريب والتعلم . يجب أن أعلم أننى لست كاملاً ولا قريبًا من الكمال ، ولكن عندما أنظر إلى نفسى الآن وأقارن ذلك بما كنت عليه من عشرين عامًا ، أستطيع أن أرى ارتباطًا مباشرًا بين " نفسى وأموالى " (أو قلة تلك الأموال) فى تلك الفترة ، وبين " نفسى وأموالى " الآن . لقد تعلمت طريق النجاح ويمكنك أن تفعل ذلك أنت أيضًا . ولهذا أعمل فى مجال التدريب . إننى أعلم من واقع تجربة شخصية أن أى شخص يمكن تدريبه لكى ينجح . لقد تدربت على أن أنجح ، والآن أصبحت قادرًا على أن أدرب عشرات الآلاف من البشر لكى ينجحوا . إن التدريب ينجح !

لقد اكتشفت أن هناك اختلافاً مهماً آخر بين الأغنياء والفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة ، وهو أن الأغنياء خبراء فى مجالهم . أما أبناء الطبقة المتوسطة فإنهم متوسطون فى مجالهم ، والفقراء ضعاف فى مجالهم . والآن ما هو مقدار كفاءتك فيما تفعله ؟ ما هو مقدار كفاءتك فى وظيفتك ؟ ما هو مقدار كفاءتك فى مشروعك ؟ هل تريد طريقة غير متحيزة لكى تعرف ؟ انظر إلى رقم المرتب الذى تتقاضاه . سيخبرك ذلك بكل شىء . إن الأمر بسيط : *لكى تحصل على أفضل مرتب ، يجب أن تكون الأفضل .*

من مبادئ الثراء :

لكى تحصل على أفضل مرتب ، يجب أن تكون الأفضل .

إننا نتعرف على ذلك المبدأ فى عالم الرياضة للمحترفين فى كل يوم . بشكل عام ، يتقاضى أفضل اللاعبين فى كل رياضة أعلى المبالغ . وهم

أيضا يتقاضون أعلى المبالغ عند تجديد العقود . وهذا المبدأ نفسه ينطبق على عالم المشاريع والماليات . وسواء اخترت أن تكون صاحب مشروع ، أو خبيرًا استشاريًا ، أو مندوب تسويق متعدد ، سواء كنت رجل مبيعات بالعمولة أو تتقاضى مرتبًا ، سواء كنت مستثمرًا عقاريًا ، أو مضاربًا فى بورصة الأسهم ، أو أى شىء آخر ، فكل الأشياء تتساوى : وكلما كنت أفضل فى شىء ما ، زاد ما تكسبه . وهذا سبب آخر على أهمية وضرورة التعلم المستمر وتحسين المهارات فى أى مجال تعمل به .

وبمناسبة موضوع التعلم ، فإنه من المفيد أن نذكر أن الأغنياء لا يستمرون فى التعلم فقط ، ولكنهم يتأكدون أن يتعلموا من هؤلاء الذين قد وصلوا إلى مكانة يطمح الأغنياء فى الوصول إليها . وأحد أهم الأشياء التى صنعت الفارق فى تجربتى الشخصية أولئك الأشخاص الذين تعلمت منهم . لقد جعلت نصب عينى دائمًا أن أتعلم من الأساتذة الحقيقيين فى مجال تخصصهم ليس من هؤلاء ممن يدعون الخبرة ، ولكن ممن لديهم نتائج حقيقية ملموسة تدعم ما يقولون من أحاديث .

إن الأغنياء يقبلون النصيحة ممن هم أكثر منهم غنى . أما الفقراء فيتلقون النصح من أصدقائهم ، وهم فى الغالب على مثل الدرجة من الإفلاس .

كان لدىَّ اجتماع منذ وقت قريب مع مستثمر مالى أراد أن يجرى معى بعض الأعمال الاستثمارية . كان يقترح أن أضع بين يديه بضع مئات الألوف من الدولارات لكى يبدأ العمل . ثم طلب منى أن أرسل إليه بيان الحالة المالية الخاص بى حتى يستطيع أن يعطينى بعض المقترحات .

نظرت إلى عينيه مباشرة وقلت : " عفوًا ، ولكن أليس هذا وضعًا معكوسًا ؟ إذا كنت تريد منى أن أعينك لكى تتولى أمورى المالية ، فالأمر الأكثر منطقية هو أن ترسل إلى بيان الحالة المالية *الخاص بك* ؟ وإذا لم تكن غنيًا بحق ، فلا تكلف نفسك عناء أن تفعل ذلك ! " . كان الرجل فى حالة ذهول . كان يمكننى أن أخمن أنه لم يقم أحد من قبل بسؤاله

عن صافي ثروته أو وضع ذلك كشرط للاستثمار معه أو كشرط لإدارته للأمور المالية .

إنه أمر سخيف . إذا كنت ستتسلق جبل مونت إيفرست ، فهل ستستعين بدليل لم يصعد أبدًا إلى قمة الجبل من قبل ، أم أن الذكاء يحتم أن تستعين بشخص صعد إلى القمة مرات عديدة ويعلم جيدًا كيفية الصعود إليها ؟

إذن ، نعم ، أنا أقترح عليك أن تضع من الكثير من تركيزك الشديد ومن طاقتك فى التعلم المستمر ، وفى نفس الوقت أن تكون شديد الحذر ممن تأخذ العلم والنصيحة عنهم . إذا كنت تتعلم من هؤلاء المفلسين ، حتى إن كانوا مستشارين ، أو مدربين ، أو مخططين ماليين ، فهناك شىء واحد يستطيعون تدريسه لك كيف تكون مفلسًا !

بالمناسبة ، إننى أنصحك بشدة أن تفكر فى تعيين مدرب متخصص فى تعليم كيفية النجاح على الصعيد الشخصى . إن المدرب الجيد سوف يبقيك على الطريق السليم للقيام بما ذكرت أنك تريد القيام به . بعض المدربين يكونون مدربى " حياة " بمعنى أنهم يتولون كل شىء فى حياتك ، بينما هناك آخرون لديهم تخصصات محددة ، قد تشمل الأداء الشخصى أو الاحترافى ، الماليات ، الأعمال ، العلاقات ، الصحة ، وحتى الروحانيات . وأكرر : حاول أن تستعلم عن خلفية المدرب المحتمل لكى تتأكد من أنه قد أظهر ما يكفى من النجاح فى المجال الذى يهمك .

وكما أن هناك طرقًا ناجحة لتسلق جبل مونت إيفرست ، فهناك أيضًا طرق واستراتيجيات مؤكدة لتحقيق دخل كبير ، وحرية مالية سريعة ، وثراء . ويجب عليك أن تكون مستعدًا لتعلم هذه الاستراتيجيات واستخدامها .

ومجددًا أقول ، كجزء من منهج عقلية المليونير فى إدارة الأموال ، فإنى أقترح عليك بقوة أن تضع عشرة بالمائة من دخلك داخل صندوق

تمويل مصروفات التعلم . استخدم تلك الأموال من أجل الدورات التدريبية ، والكتب ، والشرائط التعليمية ، والاسطوانات التعليمية المضغوطة ، أو وسيلة أخرى تختارها لتعليم نفسك ، سواء من خلال المناهج الدراسية الرسمية ، وشركات التدريب الخاصة ، أو عن طريق مدرب متخصص يتعامل معك وجهًا لوجه . وأيًا كانت الوسيلة التى ستختارها ، فصندوق التمويل سيؤمن لك المال الذى تحتاج إليه لكى تتعلم وتطور بدلاً من تكرار تلك العبارة الشخصية الفقيرة : " إننى بالفعل أعرف " . وكلما تعلمت ، زاد كسبك ... ويمكنك أن تعتبر كلامى هذا شيكًا مقبول الدفع !

تصريح : ضع يدك على صدرك وردد الآتي :

" أنا ملتزم بأن أستمر فى التعلم والتطور " .

المس رأسك وردد الآتى ...

" إن لدى عقلية مليونير " .

أفعال خاصة بعقلية المليونير

١. التزم بأن تتطور . اقرأ كتابًا على الأقل كل شهر، واستمع إلى شريط تعليمى أو اسطوانة ، أو اشترك فى حلقة تدريسية تختص بالمال ، أو الأعمال ، أو تطوير الشخصية . وسوف ترتفع معرفتك وثقتك ونجاحك إلى عنان السماء !

٢. فكِّر فى تعيين مدرب شخصى لكى يبقيك على الطريق السليم .

٣. اشترك فى المنتدى المكثف لعقلية المليونير . إن ذلك الحدث الرائع قد غيَّر حياة الآلاف والآلاف من الناس وسوف يغير حياتك أنت أيضًا .

" إذن ، ماذا أفعل الآن ؟ "

إذن ، ماذا بعد ؟ ماذا يجب أن تفعل ؟ ومن أين تبدأ ؟

لقد قلتها من قبل ، وسوف أكررها مرة بعد مرة : " إن الكلام رخيص الثمن " هو أنني أتمنى أن تكون قد استمتعت بقراءة هذا الكتاب ، ولكن الأهم من ذلك ، أتمنى أن تستخدم مبادئه لكي تغير حياتك جذريًا . ولكن من واقع تجربتي ، أستطيع أن أجزم أن القراءة فقط لن تُحْدِث التغيير الذى تبحث عنه . إن القراءة مجرد بداية ، ولكن إذا أردت أن تنجح فى العالم الحقيقى ، فإن أفعالك هى المحك الحقيقى لإدراك النجاح .

فى الجزء الأول من هذا الكتاب ، قدمت إليك مفهوم المخطط المالى . وهو بسيط للغاية : إن مخططك المالى هو ما سيحدد مصيرك المالى . تأكد من أن تقوم بأداء كل التدريبات التى اقترحتها عليك فيما يتعلق بالتوجيه الصوتى ، والمحاكاة ، والحوادث الخاصة ، من أجل أن تبدأ فى تغيير مخططك المالى وصولاً إلى مخطط يدعم نجاحك المالى . إننى أشجعك أيضًا على أن تقوم بترديد التصريحات التى اقترحتها عليك ، كل يوم .

فى الجزء الثانى من هذا الكتاب ، تعلمت سبع عشرة طريقة خاصة يتصرف بها الأغنياء بشكل مختلف عن الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة . إننى أقترح عليك أن تلتزم بحفظ " ملفات الثراء " هذه داخل ذاكرتك ، وذلك عن طريق ترديد التصريحات الخاصة بها كل يوم . سوف يقوم هذا بغرس تلك المبادئ داخل عقلك . وفى النهاية سوف تجد نفسك تنظر إلى

الحياة بشكل عام ، وإلى المال بشكل خاص بنظرة مختلفة . ومن هنا تبدأ في اتخاذ قرارات وخيارات جديدة ، ومن ثم تحقق نتائج جديدة . ومن أجل تسريع تلك العملية ، تأكد من القيام بالأفعال التدريبية التى أُعطيتْ لك فى نهاية كل ملف من ملفات الثراء .

إن تلك الأفعال التدريبية مهمة للغاية . من أجل أن يكون التغيير مستمرًا ، يجب أن تتم تلك الأفعال على أسس خلوية . يجب إعادة تشكيل خلاياك العقلية . وهذا يعنى أن عليك أن تضع تلك الأفعال موضع التنفيذ . فإنه ليس كافيًا أن تقرأ عنها ، أو أن تتحدث عنها ، أو حتى أن تفكر فيها ، ولكن يجب أن تقوم بفعلها .

احترس من ذلك الصوت الذى يهمس داخل عقلك قائلاً : " تدريبات ، خزعبلات ، أنا لا أحتاج إلى تدريبات ، وليس عندى وقت لها " . لاحظ مَنْ يتحدث الآن ؟ إنه العقل المبرمج ، إنه عقلك الذى تم توجيهه وبرمجته فى الماضى . تذكر ، إن وظيفة ذلك العقل هى أن يبقيك حيث أنت ، فى منطقتك المريحة . لا تنصت إليه . أدِّ الأفعال التدريبية ، وردد التصريحات ، وشاهد حياتك وهى تنطلق بسرعة الصاروخ .

إننى أقترح عليك أيضًا أن تعيد قراءة هذا الكتاب من البداية إلى النهاية ، على الأقل مرة واحدة شهريًا خلال السنة القادمة . " ماذا ؟ " ربما يصرخ الصوت الهامس فى عقلك قائلاً : " لقد قرأت هذا الكتاب ، ما الحاجة إلى إعادة قراءته مرة بعد مرة ؟ " سؤال جيد ، والإجابة عليه بسيطة للغاية : إن التكرار هو أساس التعلم . ومجددًا أكرر ، كلما قمت بدراسة هذا الكتاب ، أصبحت مفاهيمه طبيعية وتلقائية بالنسبة لك .

تأكد من زيارة **www.millionairemindbook.com** وأن تنقر فوق **Free Book Bonuses** لكى تتلقى الكثير من الهدايا القيمة التى تشمل :

- قائمة مطبوعة بكل التصريحات مناسبة لوضعها فى إطار .
- " فكرة الأسبوع " الخاصة بعقلية المليونير .
- " مذكرة الأفعال " الخاصة بعقلية المليونير .
- " وثيقة تتبع صافى الثروة " لعقلية المليونير .
- وثيقة مطبوعة تحمل " التزامك نحو الثراء " .

وكما قلت من قبل ، لقد تعلمت طريقى نحو النجاح ، ولذلك فقد حان الآن دورى لكى أساعد الآخرين . إن مهمتى هى أن " أعلم وألهم الناس لكى يعيشوا فى أفضل شخصية لهم من حيث الشجاعة والهدف والمرح ، وضد الخوف والحاجة والإلزام " .

إننى أشعر بمدى النعمة التى تغمرنى لأن لدىَّ المنتديات وورش العمل ومعسكرات التدريب التى تقوم جميعها بتغيير حياة الناس بسرعة واستمرارية . إننى أشعر بسعادة طاغية لأنى تمكنت من مساعدة مائتين وخمسين ألف شخص على أن يصبحوا أكثر ثراء وسعادة . وإنى أدعوكم دعوة خالصة من القلب إلى حضور المنتدى المكثف لعقلية المليونير خلال أيام انعقاده الثلاثة . إن هذا الحدث سوف يأخذكم إلى مستوى مختلف تمامًا من النجاح . إن الحلقة الدراسية بالمنتدى هى المكان الذى نقوم فيه بتغيير مخططكم المالى بشكل مباشر .

فى إجازة أسبوعية لا توصف سوف تتجاوز كل ما يعوقك عن الوصول إلى قمة إمكانياتك المالية . سوف تخرج من البرنامج وأنت تحمل نظرة جديدة إلى الحياة ، وإلى المال ، وإلى علاقاتك ، وإلى نفسك . إن الكثير ممن حضروا المنتدى يعدون المنتدى المكثف لعقلية المليونير كأحد أهم التجارب التى مرت بهم فى الحياة . إنه حدث يفيض بالمرح وتملؤه الإثارة ، وهو يوفر المعرفة الحقيقية والمهارات المالية الأساسية . سوف تتقابل مع أشخاص لهم نفس عقليتك من جميع أنحاء العالم ، وكثيرًا منهم قد يصبح شريكاً فى أحد مشاريعك ، أو صديقًا تحتفظ به طوال

عمرك ؛ ولأن حضور هذا البرنامج التدريبى هو أمر ضرورى لك ، فلقد قررت أنا وناشر هذا الكتاب ، ولفترة محدودة ، أن نوفر منحة دراسية لك ولعضو من أعضاء أسرتك لحضور المنتدى بالمجان كضيوف لنا . نعم ، هذا صحيح ، يمكنكما الحضور مجانًا !

انظر الصفحات القادمة من أجل مزيد من التفاصيل حول هذا العرض المقدم إليك .

حسنًا ، إلى هنا ينتهى الأمر . شكرًا على أنك قد قضيت وقتك الثمين فى قراءة هذا الكتاب . أتمنى لك النجاح الباهر والسعادة الحقيقية ، وأتطلع إلى لقائك شخصيًا فى القريب .

من أجل حريتك ،

" تى . هارف ايكر "

شارك الثراء

إن الثراء الحقيقى يتحدد بمدى قدرة الإنسان على العطاء
- " تى . هارف ايكر "

إن هذا الكتاب يعلمك أن تراقب طرق تفكيرك ، وأن تتحدى أفكارك وعاداتك وأفعالك المعوقة وغير الداعمة فيما يتعلق بالمال . والسبب الذى يجعلنا نبدأ بالحديث عن المال هو أن المال أحد أهم مسببات الألم فى حياة الناس . لكن هناك صورة أكبر لابد من وضعها فى الحسبان . وكما ترى ، ما إن تبدأ فى التعرف على طرقك غير الداعمة حول المال ، فإن هذا الإدراك سوف ينعكس على كل الجوانب الأخرى من حياتك .

إن هدف هذا الكتاب هو مساعدتك على أن تزيد من وعيك . وأكرر ، إن الوعى هو أن تراقب أفكارك وأفعالك ، حتى يمكنك أن تعمل من خلال خيارات حقيقية فى الحاضر ، بدلاً من أن تتصرف بناء على برمجة سابقة فى الماضى . إن الأمر يتعلق بالاستجابة من خلال نفسك العليا ، بدلاً من أن يكون رد فعلك مبعثه نفسك الدنيا التى يحكمها الخوف . وبهذه الطريقة سوف تصبح أفضل ما يمكن أن تكونه ، وسوف تصل إلى مصيرك الذى تتمناه .

ولكن أتدرى ؟ إن جوهر هذا التحول لا يتعلق بك فقط . إنه يتعلق بالعالم كله . إن عالمنا ليس أكثر من انعكاس لهؤلاء الذين يحيون فيه . وعندما يقوم كل شخص برفع درجة وعيه ، فإن العالم كله سيرفع من

درجة وعيه وينتقل من الخوف إلى الشجاعة ، من الكره إلى الحب ، ومن الندرة إلى الوفرة التى سينعم بها الجميع .

ولذلك فإن الأمر متروك لكل واحد أن ينير الطريق لنفسه حتى يمكننا أن نضيف مزيدًا من النور إلى هذا العالم .

إذا أردت أن يكون العالم فى حالة معينة ، إذن فلتكن أنت على هذه الحالة أولاً . إذا أردت أن يكون العالم مكانًا أفضل ، فلتكن أنت أولاً إنساناً أفضل . ولهذا أومن بأنه من واجبك أن تطور من نفسك إلى أن تصل إلى كامل إمكاناتك ، وأن تحقق الرخاء والنجاح فى حياتك ؛ لأنك عندما تفعل ذلك فسوف تستطيع أن تساعد الآخرين وأن تضيف إلى العالم إضافة إيجابية .

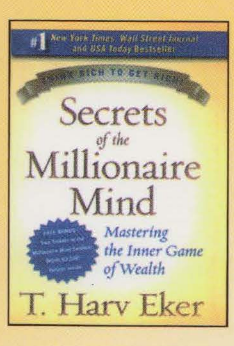
ولذلك أسالك أن تشارك رسالة الوعى والتشجيع هذه مع الآخرين . أوصل رسالة هذا الكتاب إلى أكثر عدد ممكن من الناس . التزم بأن تخبر على الأقل مائة شخص من أصدقائك وعائلتك ومعارفك عن هذه الرسالة ، أو فكر فى أن تعطيها لهم كهدية قد تغير من حياتهم . وهم لن يتعرفوا فقط على مفاهيم مالية مفيدة ، ولكنهم سيتعلمون كيف يراقبون طرق تفكيرهم ، وكيف يرفعون من وعيهم ، وبالتالى يرفعون من وعى هذا الكوكب بأكمله . وسوف يكون من الرائع بالنسبة لهم أن يشتركوا معك فى المنتدى المكثف لعقلية المليونير . إنه شىء رائع أن تشارك فى هذه التجربة الاستثنائية مع أفراد عائلتك وأصدقائك . إن حلمى هو أن نستطيع ، عن طريق كتاب واحد ، وبرنامج تدريبى واحد ، وشخص واحد ـ أن نغير العالم إلى مكان أفضل . إننى أطلب منك أن تساندنى فى تحويل ذلك الحلم إلى حقيقة .

شكرًا لك !

أما الجزء الثاني فيتناول سبعة عشر ملفًا من «ملفات الثراء» والتي تصف بدقة كيف يفكر الأغنياء ويتصرفون بطريقة مختلفة عن معظم الفقراء وأبناء الطبقة المتوسطة. وكل ملف من هذه الملفات يحوي إجراءات لكي تتدرب عليها في العالم الحقيقي من أجل زيادة دخلك زيادة كبيرة وتحقيق الثراء .

إذا لم يكن وضعك المالي على النحو الذي تنشده، فسوف تضطر إلى تغيير مخططك المالي. لسوء الحظ، سوف يبقى معك مخططك المالي الحالي إلى نهاية حياتك، إلا إذا قمت بالتعرف عليه وإعادة صياغته، وهذا ما سوف تفعله تحديدًا بمساعدة هذا الكتاب المتميز. وطبقًا لكلام ت. هارف إيكر، فإن الأمر بسيط، فإنك لو فكرت مثل الأغنياء وفعلت ما يفعله الأغنياء، فهناك احتمال قوي أن تصبح غنيًا أنت الآخر !

باستخدام المبادئ التي يدرسها، استطاع **ت. هارف إيكر** أن يتحول من شخص مفلس إلى مليونير في سنتين والنصف فقط. ويترأس إيكر شركة «بيك بوتنشيالز ترينينج»، وهي إحدى أسرع شركات التدريب نجاحًا في قارة أمريكا الشمالية. وبأسلوبه المتميز، والذي يعد مزيجًا متميزًا من «ذكاء الشارع والمشاعر القلبية» إلى جانب حسه الفكاهي، «والدخول مباشرة إلى لب الموضوع» يستطيع إيكر السيطرة على مشاعر جمهوره. ويأتي الناس من جميع أنحاء العالم لحضور منتدياته التي تحجز مقدمًا، وقد يزيد عدد الحاضرين أحيانا على 2000 شخص، وذلك من أجل حضور المنتدى المكثف الذي يعقد في عطلة نهاية الأسبوع. وحتى الآن، نجد أن تعاليم «إيكر» قد تركت آثارها على حياة ما يقرب من ربع مليون شخص. والآن، وللمرة الأولى، سوف يشارككم إيكر أسرار نجاحه المؤكدة في هذا الكتاب المدهش، فاقرأه وازدد ثراءً !



أعطني خمس دقائق، وسوف أستطيع أن أتنبأ بمستقبلك المالي على مدار حياتك!

كيف ذلك؟ عن طريق التعرف على مخططك الشخصي لتحقيق النجاح والثراء.

- ت. هارف إيكر، عبارة مقتبسة من هذا الكتاب.

في هذا الكتاب الذي سيغيّر حياتك، سوف تتعلم كيف تتعرّف على مخططك المالي وتقوم بإعادة صياغته، لكي تزيد من دخلك بشكل كبير، وتحقق الثراء. باستخدام تلك المبادئ الفعالة، تحول ت. هارف ايكر من شخص مفلس إلى مليونير في سنتين ونصف السنة. اقرأ وازدد ثراءً!

- بعض كلمات الثناء عن ت. هارف إيكر وكتابه أسرار عقلية المليونير.

«إن هذا الكتاب يوضح الأسباب التي تقف وراء تمكن البعض من تحقيق الثراء، بينما يحيا آخرون حياة كادحة. إذا أردت أن تعرف الأسباب الجذرية للنجاح، فاقرأ هذا الكتاب».

- روبرت جي. آلان، مؤلف كتاب Multiple Streams of Income.

«يتميز ت. هارف ايكر بأسلوبه المثير، كما يتسم بقدرته على إبهار قرائه وتحفيزهم وتنويرهم، وتزويدهم بالمعلومات بطريقة تسهل عليهم استيعابها جيدًا. لقد رأيت واستمعت إلى الكثير من المؤلفين والمدربين؛ لكن لم أر واحدًا في مثل فاعلية ت. هارف إيكر».

- جاي كونراد ليفينسون، مؤلف سلسلة كتاب Guerrilla Marketing.

«هذا الكتاب هو أكثر الكتب التي تناولت كيفية تحقيق الثراء قوة وإقناعًا وفاعلية. إنه يزخر بالأفكار والرؤى والاستراتيجيات التي ستغير طريقة تفكيرك ونتائجك إلى الأبد».

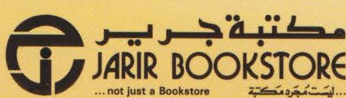
- برايان تراسي، مؤلف كتاب «كيف تصبح ثرياً بطريقتك الخاصة».

«إذا حدث خلاف حول المال، ففي الغالب يعزي ذلك إلى عدم توافق المخططات المالية. اقرأ هذا الكتاب وترقب التحول الذي سيطرأ على علاقاتك. اقرءوا هذا الكتاب وشاهدوا علاقاتكم تتحول إلى الأفضل».

- جون جراي، مؤلف كتاب «الرجال من المريخ، والنساء من الزهرة»

www.millionairemindbook.com





ISBN 628-1072-05-290-4



